全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

饭局做对了，事儿就成了

好饭局是设计出来的

光华◎编著



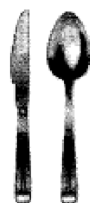
一本教会您设计完美饭局的社交、公关实用手册

广东省出版集团
广东经济出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net
理想藏书55188

好饭局设计出来的





光华◎编著

廣東省出版集團
广东经济出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍
理想藏书55188 www.55188.com

图书在版编目（CIP）数据

好饭局是设计出来的 / 光华编著. —广州:广东经济出版社，2012.9
ISBN 978-7-5454-1388-5

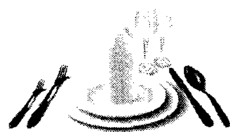
Ⅰ. ①好… Ⅱ. ①光… Ⅲ. ①人际关系学—通俗读物 Ⅳ. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第154970号

出版发行	广东经济出版社（广州市环市东路水荫路11号11～12楼）
经销	全国新华书店
印刷	北京雁林吉兆印刷有限公司
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	15.5
字数	295 000
版次	2012年9月第1版
印次	2012年9月第1次
书号	ISBN 978-7-5454-1388-5
定价	35.00元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。
广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师
·版权所有 翻版必究·

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Preface 前言

中国的饭局不只是吃饭喝酒的地方，饭局还具有非同一般的力量。在小小的饭局之中，有着延续千年的学问，饭局是大部分人成就一番事业绕不开的场合。觥筹交错之间，领导可以成知己；推杯换盏之间，交易也可变交情；酒释前嫌之际，敌人可以化友人；宾主尽欢之时，美酒最能酿浓情。赢得了饭局，也就赢得了世界。

任何人要想在这个社会上成就非凡的事业，都需要他人的帮助。无论何时何地，任何人都不可能无所不能，能够取得巨大成就的人，都是善于结交朋友，“取人之长，补己之短”，依靠朋友拓宽自己人生路的典范，而饭局就是扩大自己人际交往圈的重要途径。这也是为什么有人愿意花上千万元与巴菲特共进午餐，积极地筹划着一场又一场饭局的原因。

俗话说：“话到酒自饮，酒足事自成。”饭局也是一个公关场合，推杯换盏之间，是你塑造良好自我形象的绝佳契机。饭局上，一句话能把人逗笑，瞬间称兄道弟；一句话也能把人说恼，即刻拳脚相加。在酒场中，能否把握好说话的分寸，对一个人的事业与生活都有着重要的影响。

古语有云：“不以规矩，不能成方圆。”大到婚娶，小至吃饭，都有一些约定俗成的规矩。不懂这些规矩，不遵照这些规矩行事，就是没有教养，不懂礼数。酒桌不大，“酒礼”却不少，如果不懂酒桌上的礼仪，即使没被酒灌倒，你在别人心目中的形象也会顷刻坍塌。

劝酒是一门极具中国特色的学问。对象不同，场合不同，劝酒的方法也不同。我们都知道，中国的很多大事是在酒桌上办成的，然而，并不是上了酒桌就万事大吉了，要让别人喝好，你想要办的事才有眉目。如果你不会劝酒，别人又怎会自己灌自己？不懂劝酒的人，又怎能让别人喝得尽兴呢？只有在不同的情形下游刃有余地劝酒，方能展现自己的能力与魅力。

饭局上的学问高深莫测，好酒要有好词劝，拒酒不能得罪人。在饭局这个表面和气却又暗藏角逐的场合中，存在着一种你来我往的博弈，劝酒者有真功夫，拒

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

酒者也要有所准备。饭局上总是难免出现这样的场景：大家都乘兴举杯，然而，大多数人的酒量都有限，能喝得适量自然最好。所以，有时面对他人的盛情相劝，被劝酒者还是需要巧妙拒绝。拒酒的最高境界就是既拒了酒还不得罪人，让人觉得心服口服，甚至觉得与你之间的感情比喝了酒更好。

总之，谈及饭局，每个动作、每句话都有讲究。如果你不懂得小饭局中的大学问，也就难以依靠饭局来达成自己的目的。

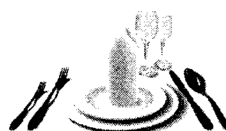
邀请他人是成功饭局的第一步，这本书会告诉你如何恭恭敬敬地邀请领导，诚诚恳恳地邀请客户，大大方方地邀请同事，真情实意地邀请下属……

如果你是一个职场新人，不懂得如何应对一场重要的饭局，那么这本书会告诉你亮相饭局时如何做到仪表堂堂，礼物之中蕴涵怎样的巨大回报，细节之中可能泄露多少信息……

对于饭局新贵，这本书会告诉你如何点菜才能满堂生辉、宾主尽欢，让你迅速地掌握点菜技巧，成为点菜专家。

只要精通了饭局应酬学，你就能够在小小的饭局之中结交天下朋友，做成亿万生意，获得巨大成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



目 录 Contents

第一章 酒精不燃烧，不算搞社交——中国人的人际关系之道

1 为什么有人愿意花大价钱与巴菲特共进午餐？……2
2 饭局不是PK台，而是PR（公关）场……5
3 酒桌上越尽兴，酒桌下越亲近……7
4 吃吃喝喝是吸引他人的“幌子”……9
5 吃人嘴软，拿人手短，饭局中搞定“难缠”之人……11
6 与客户进餐：小饭局成就大生意……13
7 与领导进餐：轻松愉快地拉近关系……15
8 与亲戚进餐：浓浓亲情情更深……17
9 与朋友进餐：真挚友谊一线牵……19
10 与恋人进餐：良辰美景正当时……21

第二章 饭局是个局，成功邀请是开局——如何把人请到你的饭局中

1 给对方一个无法拒绝和你吃饭的理由……24
2 旁敲侧击法：先邀请与之相关的人做“敲门砖”……26
3 邀请他人的方法：视不同情况，选择恰当的邀请方式……29
4 请柬邀请法：如此正式的邀请，又怎会遭人拒绝……32
5 宴请领导策略：邀请领导，应以敬为先……34

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6 宴请客户策略：邀请客户，应以诚为先……36
7 宴请下属策略：邀请下属，应以情为先……38
8 宴请同事策略：邀请同事，应以利为先……40
9 坚持不懈策略：贵客难请，千万不要遭到一次拒绝就放弃……42

第三章 磨刀不误砍柴工，未雨绸缪练内功——饭局前的那些准备工作

1 要想有面子，排场得做足……46
2 手忙脚乱不成事，提前预订保无虞……48
3 贵宾还是普通客人，宴请名单心中清……51
4 佛靠金装，人靠衣装……53
5 妆出好气色，秀出靓气质……56
6 只有干净的手才可以与成功紧握……59
7 即便是小礼物，也能暖人心……62
8 懂得菜式出处典故，莫让无知引出笑话……64
9 熟知各地美食行情，让人对你刮目相看……67
10 宴前吃点东西垫底，保你酒桌千杯不醉……69

第四章 吃喝不能随意，饭局也要讲“礼”——你的礼仪价值百万

1 仪表端庄，举止得体，赢得好印象……72
2 打招呼时，选择最能体现修养和尊重的称呼……75
3 恰当介绍自己，礼貌介绍他人……78
4 握手是拉近彼此距离的亲密接触……80
5 主动递上名片，为日后交际铺路搭桥……82
6 记住宾客的名字是成功构筑人脉的第一步……85
7 座次有尊卑，分清座次好待客……88
8 不要轻易离席，不得已时要及时道歉……90

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章 吃啥喝啥，投其所好，巧得人缘——如何看人下菜碟

1 酒菜不是越名贵越好，合口味才是最好……94
2 年龄不同，真实的需求也不同……96
3 南甜北咸，东辣西酸，各地饮食习惯各异……99
4 男要壮，女要瘦，男女饮食有偏向……101
5 努力寻找对方的兴趣点，以之为突破口……103
6 荤素巧搭配，充分照顾每个人的口味……105
7 红酒白酒各有含意，不同场合酒水分清……107
8 酒菜的分量适中，不可过多亦不可过少……109
9 色香味俱全的同时也要注重个人品位……111
10 饮食顺应四时，按照不同季节作出相应调整……113
11 以健康为原则，没有人会拿自己的健康开玩笑……115

第六章 无酒不成席，“酒”到才能“渠”成——饮酒劝酒有学问

1 酒满敬人，茶满欺人，斟酒也要有讲究……118
2 饮好开头两杯酒，其他一切都好说……120
3 敬酒要不失时机，切忌被动……122
4 敬酒有序，主次分明……124
5 酒香词美，好酒还需好词劝……126
6 面对罚酒不能强拒，借故推辞高招多……129
7 劝酒不是斗酒，切莫强人所难……133

第七章 酒要喝，饭要吃，话更要说到位——会说话情更浓

1 酒可以少喝，话不可少说……136
2 没话找话，活跃饭局中的气氛……139
3 该捧场时就捧场，千万不要煞风景……142

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4 适时“抖包袱”，幽默是人际关系的润滑剂……145
5 多说“我们”少说“我”，一字之别决定亲疏关系……148
6 自我解嘲，变尴尬为笑声……151
7 能说还要会听，让对方百分百吐露心声……153
8 寓情于景，让你的一字一句与当时的氛围完美契合……156
9 及时转换话题，化解不必要的冲突……159
10 想谈成大事，需先聊好小事……162
11 众欢同乐，切忌私语……164

第八章 不是教你诈，摸清心理好办事——饭局中不败的心理操纵术

1 打造良好的第一印象，奠定长期交往的基础……168
2 适度自我暴露，有利于赢得他人好感……171
3 察言观色，从宾客的言谈举止窥视他的心灵……174
4 抓住对方的关键话语，听出他的弦外之音……177
5 眼中要看得见小人物，不让饭局宾客成过客……180
6 以情动人，让对方主动帮忙……183
7 对别人太好，有时会对自己不利……186
8 巧用激将法，说服对方有高招……189
9 “得寸进尺”地提要求，对方才更容易接受……191
10 击中对方要害，迫使对方答应你的请求……193

第九章 你在品酒菜，别人在品你——好人品才能赢得人心

1 甘当配角，不在饭局中“反客为主”……196
2 即使是一般的聚会，也不可“出口成脏”……199
3 不要借酒装糊涂，说话算数才能让人信服……202
4 保持用餐的风度，切忌狼吞虎咽、旁若无人……204

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5 一视同仁，在饭局中不以尊卑、亲疏定冷热……206
6 再激动也要保持仪态，不要用食指指着别人……209
7 今天吃了霸王餐，明天没人跟你再进餐……212
8 异性饭局，男人买单显风度……215

第十章 成也饭局，败也饭局——你不可不知的饭局应酬潜规则

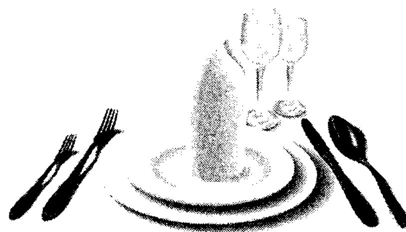
1 饭桌不是谈判桌，生意要等酒后谈……218
2 放长线，钓大鱼，不要以为一顿酒饭就能让你登天……221
3 好奇害死猫，不要做饭局中的“包打听”……224
4 你帮他人解“酒围”，他人帮你解“重围”……226
5 一醉解千“仇”，能原谅就原谅，能宽恕就宽恕……229
6 饭后不要只管跑，嘘寒问暖不能少……232
7 抢先付账，舍得小钱才能赚得大人脉……234

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章

酒精不燃烧，不算搞社交

中国人的人际关系之道



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

为什么有人愿意花大价钱与巴菲特共进午餐？

你是否曾经想过，你的饭局有价码吗？如果你只是一个普普通通的上班族，别人跟你吃顿饭可能并不需要付出什么代价，而倘若你是名医、总经理、市长，那么人们想要与你一同吃饭恐怕就没那么容易了；如果你是巴菲特，那么，想要与你共进午餐就真的需要付得起大价钱才行了。

巴菲特自 2000 年起与纽约知名的牛排馆共同发起了一项名为“与巴菲特共进午餐”的活动，每年进行一次拍卖，从 2003 年起转为网上拍卖，所得款项全部捐给美国慈善机构。“与巴菲特共进午餐”活动自开售以来，价格年年创新高，2010 年以 2 626 311 美元成交，2011 年，“与巴菲特共进午餐”活动再破纪录，买家在以 2 345 678 美元夺标后“意犹未尽”，自愿再多出几十万美元，将午餐价格提高到 2 626 411 美元。

你是否想过，为什么越是身份地位高的人，与他们共赴饭局的机会就越珍贵？为什么有人愿意花大价钱与巴菲特共进午餐？

总结起来，“与巴菲特共进午餐”之所以能连年卖出如此高价，原因主要有以下三点：

◆在饭局中可能会得到宝贵的信息

2008 年以 211 万美元天价获得与巴菲特共进午餐机会的赵丹阳曾经说过：“这一经历不能用金钱来衡量，巴菲特的建议会惠及我们一生。”赵丹阳带着妻儿、朋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

友与巴菲特共进午餐，在3个小时的聚餐中，他们谈论了期货、公司管理及政府在稳定货币中的作用等问题。赵丹阳曾经在2007年6月遵从巴菲特的投资要诀进行投资，取得了高达600%的回报。

据说赵丹阳在与巴菲特进餐时，巴菲特送给他七句话，这七句话中的前五句是投资的基本规律，第六句相当重要，巴菲特预料2009年中国的股市会反弹。

曾经在2006年以62.1万美元的价格"与巴菲特共进午餐"的段永平，在2008年也同赵丹阳一起与巴菲特共进午餐。段永平也曾经坦言，他的成功应该归功于巴菲特，他总是用巴菲特的方法做事。

可想而知，一个有用的建议会为我们带来多么巨额的回报。中国人之所以看重饭局，办事经商都绕不开饭局，就是因为在众人相聚的饭局中，我们很可能会从他人身上得到宝贵的建议或信息。

◆在饭局中可能会结识生命中的贵人

2007年与巴菲特共进午餐的摩尼寺·帕伯莱认为饭局也属于交易的一部分，自从与巴菲特共进午餐后，当时参与午餐的人都很慷慨地给予他接近他们的机会，巴菲特总会尽力确保对方在这笔交易中是赢家。

自从与巴菲特共进午餐后，帕伯莱与伯克希尔·哈撒韦公司的领导者有了另外两次会面。帕伯莱第二次见到巴菲特是在伯克希尔·哈撒韦公司年会前夕。帕伯莱受邀到公司的总部，在那里巴菲特带领帕伯莱一行参观了他的办公室，并向他们展示了他的股票交易旧发票和他收集的微型汽车。

没过多久，帕伯莱与妻子又得到了与巴菲特的第三次邀请，这次有伯克希尔·哈撒韦公司85岁的副总裁同时也是巴菲特的长期合作伙伴——芒格在场，巴菲特在洛杉矶举办了这次餐会。后来，帕伯莱又"免费"得到了"与芒格共进午餐"的机会，结果芒格午餐比巴菲特午餐持续的时间还要长。

就这样，通过一顿与巴菲特共进的午餐，帕伯莱又结识了数位对自己的事业有特殊帮助的大人物。的确，饭局也是一个交际场合，在饭局中，我们很容易结识新的朋友，并且通过这些新朋友来扩大自己的交际圈，而在这些人中，很可能就有对你的事业和生活大有帮助的贵人。

◆在饭局中与名人进餐也是一种自我宣传

"与巴菲特共进午餐"的慈善拍卖活动已经持续了11年；近年来，竞拍的优

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

胜者几乎都是中国人，因为中国人更懂得饭局的作用。他们都通过午餐得到了巴菲特的指点，既结识了一位赫赫有名的投资大师，同时也顺便为自己作了一次宣传。2008 年，在首次将价格推至七位数之后，赵丹阳声名鹊起，甚至有很多不熟悉投资界的人都记住了这个响亮的名字。

现在，你应该已经了解一次饭局可能蕴涵的巨大价值了吧？之所以有这么多人争着出高价与巴菲特共进午餐，正是因为饭局对于扩大自己的人脉、提升自己的地位、获得重要的信息等都有着非常重要的作用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

饭局不是PK台，而是PR（公关）场

中国人无论是请客户谈生意，还是请朋友办个事儿，都喜欢借助饭局进行。中国人讲面子，觉得谈钱伤感情，即便是商场博弈也要绕开谈判桌，放到饭局中进行。然而，我们要知道饭局并不是 PK 台，而是拉近彼此关系的公关场合。关系亲近了，生意自然能做成。

在饭局中，做好公关最重要的原则就是投其所好，抓住对方的特点，特别是对方的弱点，或者对方非常关心、感兴趣的东西，对其加以巧妙利用。作好了准备，在饭局中就可以主动出击，一举获胜，实现你的请客目的。

邱泽夫妇俩结婚五年了，还在外住租房子过活。好不容易赶上单位分房子，邱泽想着怎么也得争取到一套房子，如果错过这次机会，等下次分房子还不知道要等到什么时候。邱泽单位此次分房子的事归李经理管，邱泽夫妻俩打算请李经理吃饭，等酒过三巡，李经理心情好且放松戒备时再提分房子的事。

计划是好，但是这时候同事们都想分到房子，自然都会想到请李经理帮忙，李经理肯定早已心中有数，怎么才能请到李经理呢？

邱泽两口子左思右想，终于制定出了一套公关策略。首先，邱泽知道李经理最喜欢红酒，并且对红酒颇有研究，于是一狠心花了 3 000 多元买了一瓶红酒。第二天上班的时候，邱泽抽空对李经理说：“经理，周末您有没有时间啊，有点事想请您帮忙。”“什么事啊，如果是分房的事，那我也无能为力啊，这我得公事公办。”李经理果然早有防备。“哪能啊，您办事一向公正，我哪敢啊。只不过是我老婆的同学从国外回来，送给我们一瓶红酒，您说我俩哪懂洋酒啊，就想请经理帮忙看看，要是一般的酒我老婆就用来做红酒鸡翅了。”李经理一听有从外国带回来的酒，马

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上来了兴致，答应道："这样啊，那我帮你看看吧。"邱泽再三表示感谢，跟李经理约好了周末来自己家吃饭品酒。

周末到了饭桌上，邱泽忙把红酒拿给李经理，请他品鉴一下。李经理仔细看了下那瓶酒，说是好东西。邱泽把酒拿到一边，便开始闲话家常，席间邱泽注意到李经理的眼睛时不时地瞄向那瓶酒。邱泽此时已经心中有数，只是不道破，只在言语间谈到他们夫妇俩的难处，说是父母还在农村，没法接到城里来尽孝道。李经理听后，对他们的境况也深表同情，表示很理解他的难处，会将他的情况向上级领导反映。临走前，邱泽硬是把红酒赠给了李经理，说自己也喝不出什么味道，还是让懂它的人来品尝吧。李经理半推半就地收下了，同时承诺一定会向上级反映他们家的情况，让他们放心。

事情的结果可想而知，不久之后，邱泽夫妻俩如愿搬进了新房子。这次单位能分给邱泽一套两室一厅的房子，李经理功不可没。

邱泽之所以能够达到自己的目的，是因为他在饭局中完成了一次优秀的公关。邱泽邀请李经理之初，丝毫不提让李经理帮忙的事，只是预先了解对方的嗜好，引起对方的兴趣，将李经理引上饭桌。然后，在饭局中像朋友般诉说家中的难处，对方自然不会无动于衷。最后再顺水推舟，送上对方心仪的红酒，这次公关的目的也就达到了。

邱泽巧妙地让李经理收了礼，分房子的事也就自然有了着落。饭局就是这样一个让尖锐的问题迎刃而解的神奇场所，求人办事，与人谈生意，只要布局巧妙，投其所好，做好饭局公关，就能够事半功倍，让事情自然而然地走向成功。

在饭局中，我们一定要布好局，做一次成功的公关。一次成功的饭局公关，就是让他人不知不觉、舒舒服服地坐上你的饭桌，并且愿意顺着你的安排开开心心地吃饭喝酒。因此，饭局一定要布置得天衣无缝、水到渠成，一切都要在你的把握中。如果你的目的过于明显，一上饭桌就将生意之事或着急之事挂在嘴边，那么就会引起对方的反感，不能成功且不说，还有可能让对方将计就计或者对你产生敌意，让你入了他的局，后果可能不堪设想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

酒桌上越尽兴，酒桌下越亲近

无论何时何地，一个人要想达到自己理想的目标，都必须依靠其他人的提携与帮助。酒桌是加深人们之间情谊的最佳场合，只要酒桌上喝得尽兴，酒桌下的关系自然也就变得亲近。

愤世嫉俗的人总是爱把人与人之间的关系想象成“赤裸裸的交易”，其实交易也需有交情才办得到。在酒桌下暗暗进行的也许是交易，但是在酒桌上撑起场面的则一定是彼此的交情。在中国，办事不上酒桌几乎是办不成的，这正是因为中国人凡事都讲究交情，所以酒桌才迅速成为了人与人之间建立交情的不二选择。

在酒桌上八面玲珑的人往往能让他人喝得尽兴，从而给人留下深刻的印象，使人无形中对他产生好感。

海洋作为公司公关部的经理，经常要陪老总应酬。有一次正赶上公司举办酒会，与公司在生意上往来频繁的客户几乎都来了。由于客人实在太多了，公司所有中层以上的领导几乎都是以一当十，每人跟前一红一白，红白相间，看着都让人头疼。

海洋看大家都快要支撑不住了，灵光一闪，举杯对所有客户说：“来，在座的所有老总都是白手起家，从今以后生意红红火火，白的咱就不喝了，咱们来喝红酒。”此语一出，一位已经喝得“差不多”了的客户立即插话说：“是啊，咱们大多是白手起家，从今往后就得红红火火，干杯！”全场宾客同时举起了红酒，原来喝的白酒就被换掉了。

海洋巧妙地以“白手起家”为托词为在座所有的人解了围，让他们喝得尽了兴，却不至于喝得太多。海洋的八面玲珑给在座所有的人都留下了深刻的印象，成为整

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个酒会上最受欢迎的人。在酒桌下办事的时候，客户们也都因为对海洋印象深刻而愿意与他交往。

酒桌就是这样一个容易拉近人们之间关系的地方，酒桌上的巧言妙语、贴心关怀都十分容易给他人留下深刻的印象，从而让对方将你视为挚友。

《水浒传》里曾经讲到过一个叫施恩的人，他是孟州牢城一把手的儿子。施恩正是依靠让武松喝得尽兴的方法成功地促使武松为自己铲除了眼中钉。

那时候，武松因为杀了潘金莲和西门庆而被发配到孟州坐牢。按照规矩，新来的犯人本应该挨一百下“杀威棒”，然后吃粗饭、干重活。施恩却帮助武松免了刑罚，并且给武松单独调了一个牢房，每天好酒好菜地伺候着。施恩跟武松有了初步的交情之后，更是把自己的父亲和武松拉到同一个酒桌上，彼此亲如家人。这样一来，酒到浓处，武松和施恩就成了一对没有隔阂的好兄弟。

到了这时，施恩才把自己的苦处讲给武松听。原来施恩原本是孟州城外“快活林”的地头蛇，他开了一间酒肉店，搞“批发”。“快活林”内所有的饭馆、赌场一律要从施恩的店里“进货”，定价多少都随他高兴。而且，所有在“快活林”开门做买卖的人，都要按月向施恩缴纳保护费。可是后来，新到此地驻军的张团练带着一个外号“蒋门神”的高手以硬碰硬，对施恩拳打脚踢，打得施恩两个月下不了床，从此张团练接手了施恩的一切生意。

武松听了非常气愤，他认为兄弟的仇人就是自己的仇人，他为兄弟出力也义不容辞，于是就有了“武松醉打蒋门神”的精彩篇章。

我们请人喝酒吃饭自然会有自己的目的，施恩厚待武松就是为了有朝一日能够赶走“蒋门神”。施恩明白，让武松喝得越尽兴，他和武松的交情也就越深，武松为自己办事的可能性也就越大。

到了如今的文明社会，虽然不至于为了让人杀人放火而请人吃饭，但是求人办事的目的性是相似的，施恩的方法也值得我们参考。只要在酒桌上意气相投，两人先有了交情，那么什么事情就都容易办成。

酒是一切关系最有效的润滑剂，在推杯换盏的过程中，双方的情谊也直线上升，然后无理的事情就变得有理，可做可不做的事情就变成非做不可。酒桌上越尽兴，酒桌下自然也就越亲近了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

吃吃喝喝是吸引他人的“幌子”

在饭局中，吃吃喝喝是“吸引”他人的“幌子”，越是让他人吃得开心，喝得尽兴，你就越可能达到自己的目的，因为让别人吃饱喝好最容易增进彼此之间的感情。中国人最喜欢在饭局中交流感情，边吃边说，边说边吃，吃好了，话讲完了，交情到了，事情也就有眉目了。

因此有人说，把对方的胃安抚好，事情就已成功了一半，事实也的确如此。

晓霞的单位来了一位新主任，不知是因为对原来的主任还存着一份怀念，还是这位新主任不够有魅力，晓霞对他始终没有好感。

其实对这位新主任没有好感的不只晓霞一个，几乎整个办公室的同事都对这位新主任不太“感冒”。

没想到新主任到任后不到一个月，大家就对他刮目相看了。原来新主任到办公室的第二个星期就跟大家约好，要在周末的时候请大家吃饭，让彼此尽快熟悉一下。上司的邀请自然不好拒绝，晓霞虽然不太乐意，还是去了。席间，新主任跟大家有说有笑，亲切大方，大家也都吃得很高兴。几杯酒下肚，同事们更是觉得新主任豪爽可爱，于是纷纷表示以后应该多组织这样的活动。

新主任正是通过请人吃饭喝酒这样的小恩小惠，让他人不知不觉中对自己卸下了防备，产生了好感。这位新主任可以说对人性有相当的了解，因此不费吹灰之力就解决了初来乍到时遇到的困扰。

吃吃喝喝说来是小事，但是只要用心安排，就能取得非常好的效果，新主任给大家安排的虽然只是寻常饭局，但从邀请到进行，都包含着许多值得学习的东西。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在饭局中可以很好地拉近彼此的距离，这位新主任就是在饭局中放下身段，表现出自己的亲和力，让同事们认识了他亲切的一面，并表现出他对同事们的重视。“吃人嘴软”的同事们自然就会肯定他的为人。

吃吃喝喝之所以能够打动他人，是因为它除了让他人卸下防备之外，还自动搭建起了一座人与人之间沟通交流、和谐相处的桥梁。在现实中，我们对陌生的人和事物难免会有一种微妙的排斥感，然而，通过饭局却可以很快让陌生变成熟悉，让排斥变成接纳。

另外，让别人吃好喝好，说来简单，做起来并没有那么容易。别人愿意接受你的邀请，一定是感觉到了你的诚意，而吃喝的安排就是表达自己诚意的最好途径。

在新主任招待的饭局中，同事们都吃到了自己喜欢吃的菜。原来，每天中午吃饭的时候，新主任都细心地观察着他们的言行。例如，晓霞有一次就抱怨公司食堂的梅菜扣肉做得太差，她这么喜欢吃这道菜，都受不了那个味道。在新主任的饭局上看到这道菜的时候，晓霞非常高兴，主任说他把那天晓霞说的话记到了心里，晓霞就更加感动了，当时就下决心要跟着新主任好好干。

其实，饭局中的吃吃喝喝并不是目的，而是表达自己的诚意、让他人接受自己、亲近自己的手段。只要能通过吃饭喝酒把你的心意表达出来，把人拉到自己这一方，饭局的目的也就达到了。

事实上，吃吃喝喝并不需要太多的花费，不过一顿饭、一瓶酒；虽然不值什么钱，然而吃了、喝了的人，却仿佛接受了别人的好处。这是因为，在饭局上，人们能够体会到请客的人所想表达的心意以及对自己的诚意，自己的判断、态度和行为也就自然而然地会发生变化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

吃人嘴软，拿人手短，饭局中搞定“难缠”之人

俗话说：“吃人嘴软，拿人手短。”对于讲究礼尚往来的中国人尤其如此，中国素有礼仪之邦的美誉，讲究情面是中国人的一大特点，而这一特点恰巧也成为了中国人最大的弱点。中国人难免会作出碍于情面而不得不作出的牺牲，“生当陨首，死当结草”“女为悦己者容，士为知己者死”的说法都印证了中国人的这一特点。因此，如果我们能够好好利用中国人的这一特征进行感情投资，也就能够搞定“难缠”之人，办成“难搞”之事了。

王蓉是一家公司的董事长，一个女孩子之所以能够靠自己的实力坐到如今这个位置，正是因为她是一个懂得用小恩小惠来笼络人心的管理者。

王蓉的公司里有一个司机经常胃痛，王蓉得知之后，乘车的时候就嘱咐他要多注意饮食。王蓉还嘱咐后勤人员在车上准备一些饼干、面包类的食品，让司机们出车的时候，即使不能够按时吃饭，也不至于在半路上饿肚子。饼干、面包虽然都是很便宜的小东西，然而这一举动，却让司机们感觉非常贴心。

王蓉在公司总是笑脸迎人。偶尔看到有些职员因手头紧伙食太差，就会自己掏腰包请他们出去吃顿好的。有一次公司食堂的米饭没做好，大家都不想吃，王蓉干脆带全体员工去饭店聚餐，在饭局中好吃好喝地招待大家，让所有人都非常感动。遇到因为忙于工作而耽误了吃饭的员工，王蓉就会请他们出去吃饭，额外发给他们一些补贴。王蓉的这种小恩小惠使公司上下关系非常融洽，每个员工都尽心竭力地为她效力，公司的效益也节节高升。

人是情感动物，吃喝虽然都是小恩惠，却能让人感觉到非同一般的关怀。要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想获得别人的感情，首先就要学会付出自己的情谊。很多人都觉得现在社会很现实冷漠，其实并非完全如此，人与人之间的关系淡漠，每个人都难辞其咎。只要你主动关心他人，对他多付出一点，他人对待你也就会和气一点。一个人要想取得成功，成就一番事业，就要提前筹划，为自己储备一些人情。

把别人请上饭局，虽然只是一顿饭的好处，但是点滴的恩惠累积到一定程度，当我们有需求时，对方通常不会也无法拒绝，再“难缠”之人的冷硬心肠也会被这种水滴石穿的恩惠化为绕指柔了。

著名英国的玄学派诗人约翰·邓恩曾说过：“每一种恩惠都有一枚倒钩，它将钩住吞食那份恩惠的嘴巴，施恩者想把他拖到哪里就能拖到哪里。”这句话堪称“吃人嘴软”的最形象解读，将人们之间互惠互利的原则描述得淋漓尽致。的确，富于感情以及道德约束感的人类，面对再小的恩惠也会产生一定的亏欠感，对于一直帮助自己，给予自己好处的人来说更是如此，为了寻求内心的平衡，得了别人好处的人也就自然而然地会为施恩者付出。

了解了人们的这种心理，我们就可以通过在饭局中把人伺候好了，从而让他人为自己所用。需要注意的是，施予恩惠绝对不能急功近利，要着眼未来，从长计议，不可过于急躁地要求回报。略施恩惠需要的是在平时注意点滴的积累，不可能你今天请别人吃了一顿饭，明天别人就给你办一件极难的事情。越难办的事情，越难缠的人，越是需要日积月累的感情投资。如果一下子给予难缠之人过大的好处，很可能会让对方疑惧你可能会要求更大的回报，从而回避你的关怀。因此，请客吃饭要顺其自然，不要让人感觉到有丝毫刻意。因为，平时的恩惠会让他觉得你这个人就是这样的，没有故意拉拢人心之嫌。如果你平时不注意对别人略施恩惠，只在关键时刻拉拢别人，难缠的人自然也没那么容易上钩。

在人际交往中，倾囊相助的义举自然会让人非常感动，但是日积月累的小恩小惠更容易拉近人们之间的心理距离，让他人对你产生信任和情感，心甘情愿地为你付出。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

与客户进餐：小饭局成就大生意

做大客户销售的人都有这样的体会：工作做得好不好，东西卖不卖得出去，几乎全和酒量成正比。中国的生意大多是在饭局中谈成的，把客户喝成朋友，交易也就变成交情了。饭局虽小，杯酒虽轻，能成就的生意却不容小觑。

中国历史上最出名的商人，要算先秦时期的吕不韦了，他的一番伟业正是在杯酒交错之间发展起来的。

吕不韦经常出现在赵国都城邯郸的街头，来来往往地做买卖，积累下了不少家产。某天，吕不韦正走在街上，忽见对面一人走来，虽然衣冠平常，然而气宇非凡，举手投足之间都显露着贵人之气，一眼望去便知不是凡俗之人。吕不韦不禁暗暗称奇，等那人走后，他便向左右之人询问方才是什么人。这才知道，刚才那人正是秦国留在赵国的人质，名叫异人，是秦昭襄王之子安国君的儿子。异人的母亲夏姬不得宠，又很早就去世了，因此，异人便被送到邯郸当人质。异人来到赵国之后，因秦赵两国之间战争不断，赵王便迁怒于他，把异人拘留在丛台之上，并派公孙乾日夜监守。吕不韦弄清楚此人的来历之后，不禁大笑道，这人真是一个大客户，必须招待好，以后能做一笔大生意。

吕不韦先花费重金结识了监守异人的公孙乾，进而结识了异人。有一次，吕不韦与公孙乾、异人一同喝酒。酒至半酣，趁公孙乾如厕的机会，吕不韦问异人："秦王已经年老，太子安国君所宠爱的是华阳夫人，可惜她没有儿子。你们兄弟中至今也没有一个得宠。你何不趁这个时候赶回秦国，求华阳夫人收你为她儿子。这样一来，你以后自然就有了被立储的希望。"异人含泪答道："我也是这样希望的啊，然而现在身在赵国，只恨没有脱身之计呀！"吕不韦立马应承道："脱身不难，我可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以设法救你回国。”异人含泪说道：“倘若能救我回国，日后能得荣华富贵，必然与你共享！”

经吕不韦多方周旋，异人终于得到了回国的机会，并且顺利地得到了华阳夫人、安国君乃至秦昭襄王的宠爱。不久，秦昭襄王逝世，立安国君为王。安国君逝世之后，异人果然成为秦王。异人一当上秦王，便让吕不韦做了丞相，并封他为文信侯，待遇优厚。异人逝世之后，秦王嬴政又封吕不韦为相国，称他为仲父。

就这样，通过在饭局中的多方周旋，吕不韦做成了一笔得以执掌秦国多年的大买卖。

历史上的成功之人通常都具有长远的眼光，懂得投资，善于在饭局中与他人建立起深厚的交情，然后适时给予他人帮助，从而得到更大的回报。

其实，能够成就大事业的人与我们并没有太大的不同。如果你想要寻求更好的发展，就要善于利用饭局。在饭局中与客户成为朋友，这一单生意能做成不说，多交一个朋友也会为你打开一个新的交际圈。朋友多了，你得到的信息也就会愈加广泛。如今商场上的竞争，很大程度上也是信息的竞争。信息灵通的人往往能够抢先发现商机，挣得第一桶金。因此，商场的竞争也可以说是人脉的竞争、饭局的竞争。

就算是初次见面，酒过三巡，菜过五味，推杯换盏，满桌狼藉之后，一种暧昧却又实在的联系也能够建立起来。饭局中称兄道弟，饭局外又怎好推托这桩双赢的生意呢？为了做成生意，有时也需要依靠饭局的方式打通各个关节，使得项目顺利开展，从而获得更多利益。

我们每个人都可以在小小饭局中拓展自己的人际关系，让自己打的如意算盘能够顺利地成为现实。对商人而言，饭局就是一个框，可以帮助你框住对自己有帮助的人，让他们成为你的客户，达成合作意向，一起开创出更加光明的人生前景。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

与领导进餐：轻松愉快地拉近关系

大多数人可能会觉得，与领导进餐难免会有一种压迫感，没办法轻松相对。其实，换位思考一下，每个人都需要与其他人进行交流，领导也不例外，他们同样需要与其他人亲密往来。

我们都希望在与高高在上、不苟言笑的领导打交道时，能够和他们关系更近一些。其实只要大大方方地与其相处，这个愿望很容易就能达成。领导最不喜欢在自己面前拘谨畏缩、耗子遇见猫一般的下属，这样小家子气的下属很难落入领导者的法眼，有什么好事儿自然也轮不到他了。然而，这也不是说就可以随便与领导称兄道弟，领导对自己的权威还是非常看重的。因此，在与领导进餐时，“度”一定要拿捏得当。

通常来说，领导最喜欢有能力、会说话的下属，那种崇拜自己、服从自己的下属会极大地满足他们的自尊心，从而让他们对这样的下属产生特别的偏爱。然而，无论领导如何器重你，你都要时刻谨记，你们之间是上下级的关系，千万不要得寸进尺，要学会与其保持适当的距离。任何一位领导在对待下属时，都希望能够在保持良好关系的同时又保留自己应有的威严。因此，即使上了饭桌，大家的关系变得异常亲近了，你也不可超越或颠倒上下级关系，要让领导保持一定的尊严和威信。

与领导进餐的时候，大可多举实例说一些赞美领导的话，以领导为自己生活与工作上的楷模。不宜一开始就过多涉及私人话题，比如谈论领导的感情问题等，这样会让领导觉得你很轻浮，不值得看重。

与领导吃饭最重要的就是处理好距离的问题，而距离不可近不可远，就看你如何去掌握。心理学研究表明，情感是一种双向交流的心理现象，有所给予才会有所获得。因此，如果你给予领导足够的面子与尊敬，领导也会相应地对你刮目相看。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

某市有一位李市长，虽然身处高位，但是对待下属非常细心。某次，在新老职员见面会上，新进职员纷纷举杯，向李市长敬酒。新职员为了得到李市长的注意，都搜肠刮肚把最美好的祝福语挂在了嘴上。小王却与众不同，他举起酒杯时，虽然面对的是市长，但没有那么多客套话。他言简意赅地讲起了自己刚入职时的一件小事，说自己某次碰到了一点小困难，正巧被李市长看到了，本来他很害怕，没想到李市长非常亲切地帮他把困难解决了，这让小王非常感动，觉得李市长给了他一种特别温暖的感觉。接着小王举杯谢谢李市长对他的照顾，谢谢李市长给他这个普通职员的特别关怀。

小王在这么多人面前一提，大家都纷纷向李市长投去敬佩的眼光。本来李市长已经忘了这件小事，更对小王没什么印象，但是小王这么一说，李市长立马记住了这个新人。

在饭局中，小王准确又形象地表达了自己的忠诚和善意，这是领导最喜欢在下属身上看到的品质，同时，小王又肯定了李市长最喜欢向下属表现的那一面。可想而知，日后李市长碰到小王的时候自然会一如既往地亲切宽容，给这个新人更多的关怀与温暖。

总的来说，即使面对领导，我们也要保持放松的心态，尽量真诚地表达自己的心意，这样才更容易拉近彼此之间的关系，而不应该在饭桌上摆满了客套话，毫无真情实意。

另外，在与领导进餐的时候，有一些不得不注意的问题。首先，在饭桌上，一定要等到领导举杯了你才能举杯，或者举杯敬领导；其次，千万不能端起酒杯一句话不说就一饮而尽，领导会以为你对工作有不满情绪，更不要在领导面前喝醉失态或者在领导面前道人是非；再者，如果前一天领导曾请你吃饭，第二天见到领导时一定要再次致谢，这样才能表达出他的诚心；最后，如果领导受邀参加了你举办的活动，一定要当面致谢，并应送个小纪念品以示谢意，礼物不在乎轻重，重要的是表达心意。

总之，和领导进餐虽然应该大方一点，但又不能不注意自己的言行举止。在确保领导威严不减的基础上，把饭局搞得尽量活跃一点儿，这样一来，领导就会觉得和你进餐很有趣味了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

与亲戚进餐：浓浓亲情情更深

大多数人很注重与领导、同事、同学、朋友之间的交往，但对于那些理不清的亲戚关系却很是不屑。尤其对于很多年轻人来说，亲戚不像领导，能够左右自己的职位薪水，亲戚也不像朋友，能够让自己感觉轻松愉快。这样看来，与亲戚来往似乎没有实质性的好处，只不过是人际交往中的俗事罢了。

事实却并非如此。俗话说“血浓于水”，领导会因为工作的变迁而改变，朋友也可能反目成为路人，而亲戚因为有着血缘的关系，即使某段时间来往稀疏了，但不管怎么说，彼此之间的亲缘关系是永远不变的。

因此，亲戚也就成为了我们人脉资源中的重要一脉。经常与亲戚吃吃饭，走动一下，会让浓浓亲情更深，当你遇到困难时，找亲戚相助也就顺风顺水了。毕竟亲戚之间的关系很稳固，只要你对他足够重视，他就没有理由不帮助你，而且亲戚都在同一个大家庭的圈子里，在这个圈子里，如果某一个亲戚不顾情面，就很可能遭到大家的集体指责。因此，在亲戚关系上多下点工夫，绝对可以得到一份能够倚重的巨大力量。

王莽出身于外戚之家，他的姑姑是汉元帝的皇后。汉元帝死后汉成帝即位，王莽的姑姑成为了皇太后，王莽的舅舅王凤成为执掌全国兵权的大司马，自此，王氏开始垄断朝政。在元、成两朝，王氏家族“封侯，居位辅政，家凡九侯、五大司马”（《汉书·王莽传》）。只有王莽一支因为他的父亲早死而未能受封。

为了出人头地，王莽“外交英俊，内事诸父，曲有礼意”（出处同上）。尤其是对诸位手握大权的亲戚，王莽更是用尽一切方法增加来往，加深彼此之间的感情。果然，凭借着对亲戚们的一片热忱之心，王莽做了黄门侍郎，不久后又被提升为校尉，顺利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地爬上了高位。

虽然父亲早亡，但是王莽的亲戚依然是他的资源，通过维持这份亲戚关系，并且尽可能地表达自己对他们的诚心和孝心，王莽获得了出头的机会。

亲戚关系有疏有近，即使原本底子薄，难以倚靠，也不要紧。找个合适的机会，多请亲戚出来聚一下，利用那一点儿亲戚关系，巧于攀亲，同样可以达成自己的目的。民国时期大军阀曹锟的发迹史就十分耐人寻味。

曹锟原本不过是袁世凯帐下一个小小的帮带，当时袁世凯已成为慈禧太后十分倚重的人物。曹锟清楚地知道，要想获得大发展，非倚靠袁世凯不可。曹锟以前东游西荡做小买卖的时候学会了一套吹捧、见风使舵的本领，他知道如果自己有幸见到袁世凯，一定能用这套拍马功夫让袁世凯刮目相看。然而，曹锟苦恼的是自己官位太小，没有见袁世凯的机会。

就在苦无出路的时候，一个偶然的机会，曹锟听说天津宜兴埠的曹克忠与袁世凯是世交，于是曹锟备了一份厚礼，跑到天津，登门求见曹克忠。在酒桌上，曹锟口若悬河，与曹克忠攀起了亲戚。曹克忠在曹锟一番花言巧语的迷惑下，认他为族孙，并且答应由曹克忠的姨太太出面向袁世凯说情。有了这个内援，加上曹锟的阿谀逢迎，曹锟果然很快受到重用，几年间就由一个小帮带爬上了总兵职衔的位置。

不过是同姓之由，曹锟就能够如此加以发挥，为自己创造机会，更何况是亲戚之情，可见亲戚走好了，能给自己带来多大的好处。每个人都有自己的交际圈，你能多结识一个人，也就意味着拥有了结识他整个交际圈的机会。在这些人际关系网络中，总会遇到可用之线，然后顺藤摸瓜，就能找出一大串能够助你“得道飞升”的亲戚。而他们在关键时刻所起的作用，往往也与你的付出有关。只有平时多走动，与亲戚多上饭桌，拉近彼此之间的关系，你才能够在需要亲戚的时候，得到亲戚的扶持与帮助。

因此，如果你不想让自己的亲戚资源白白浪费，而想在这条线中发现可以利用的关系，那么就要积极参加亲戚聚会，甚至多多组织这样的聚会，加强彼此之间的联系。借着喝酒吃饭的机会，你可以多关心一下长辈的身体状况，也可以多和同辈沟通交流，掌握彼此的近况。要知道，近亲不走动，也会慢慢疏远；远亲多沟通，也会培养出浓浓的感情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9

与朋友进餐：真挚友谊一线牵

没有人不需要朋友的帮助就能够在这个社会上成就非凡的事业。无论在何朝何代，无所不能的人都不存在。能够取得巨大成功的人，都是善于结交朋友，取人之长补己之短，靠朋友拓宽自己人生路的典范。

在生活中，我们也要善于扩大自己的朋友圈子。而结交更多朋友最便捷的方法莫过于多赴饭局了。在饭局中，我们通常可以通过朋友认识他们的朋友，借这个朋友圈子进入另外一个朋友圈子，与他们一起进餐，比一个个去结交效率要高多了。

吴迪是某集团公司销售部的主管，他的工作需要直接与企业的老板或高层管理者们洽谈，然而要结识他们并不容易。幸运的是，吴迪有一位朋友就是一家企业的老板，这位朋友经常邀请其他老板出来喝喝酒、吃吃饭。某天，吴迪的朋友组织这样的饭局的时候，吴迪就请他把自己也带去。果然饭局中都是他的目标客户，有当地房地产公司老板、快餐行业的老板甚至银行总经理等重量级人物。

根据集团的销售内容，吴迪权衡再三，最终将其中一位房地产公司的张老板定为重点攻克的对象。在饭局中你来我往地敬酒劝酒之后，这位张老板最终被吴迪“拿下”，两人还成了朋友，经常交流经营的心得。

跟张老板成为朋友之后，吴迪又在张老板安排的饭局中，认识了他圈子里的更多老板，这些人也跟吴迪成了朋友，这些人又为吴迪带来了结识更多朋友的机会。时间长了，客源对吴迪来说已经完全不成问题了，他现在的工作就是跟这些朋友们吃吃饭、喝喝酒，维持一下已经建立起来的关系。

吴迪通过一位朋友的关系就挤进了几乎全是企业老板的饭局，进入了这个几

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

乎全部是他所需要的VIP客户的圈子，可见多与朋友进餐对一个人的工作和生活会带来多么大的帮助。

每个人都有自己的人脉关系网，这些人脉关系网原本可能互不相交，然而，一旦你们有了一个共同的朋友，就等于让两个关系网有了交点，不久的将来你就可以利用饭局将另一个人脉关系网加入到你的社交网络之中。这就如同数学的乘方，如果你有意地多在饭局中结交朋友，以一条主线来建立你的人脉关系网，其扩展速度就会十分惊人。

某家公司的老总张强在商界打拼多年，也算是广交朋友了。然而，公司原先经营的项目对公司的发展有很大的限制，而新研发的项目也因为找不到人脉关系而不得不先搁浅下来。

张强发愁的时候，一位商界的老朋友给他打来了电话，想让他帮忙请一位传媒公司的老总去参加自己举办的宴会。这位老朋友最近正准备推出一个新的产品品牌，希望能得到这家传媒公司的支持。张强就把自己认识的这家传媒公司的老总介绍给他。让张强想不到的是，在宴会中这位老总也通过自身的关系，为张强介绍了好几位对他可能很有帮助的人士，对张强来说，这一顿饭给他带来的好处可真是太大了。

朋友之间多多走动，往往会带来许多意想不到的好处。现代社会竞争异常激烈，我们不可能完全凭借自己的力量来完成某项事业，或多或少都必须依靠朋友的帮助。俗话说得好："多个朋友多条路""朋友多了路好走"，事实的确如此。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10

与恋人进餐：良辰美景正当时

共同进餐是热恋中的情侣最常做的事情。吃饭不是目的，而是交流的方式。沈宏非在《写食主义》中说：“正常男女凡在一个正常年代谈一场正常的恋爱，很难绕过餐桌而行。”吃饭的时候，两人可以找一个相对安静的地方，深入交谈各种各样的话题，增进相互之间的了解，传达彼此感情。

需要注意的是，与恋人进餐时不仅要有良好的卫生习惯，还要注意自己的言行举止，以免因为一个细节的疏忽而给对方留下不好的印象。

小磊第一次请心仪的女生蓉蓉吃饭，蓉蓉是个很懂事的女孩子，主动提出现在大家还是学生，千万不要去太贵的地方。小磊非常感动，考虑到自己确实没什么钱，也没有必要故意装大头，就把蓉蓉带到了学校旁边的一家饺子馆。蓉蓉是南方人，不是很喜欢吃水饺，而且这家饭店环境实在太差，两个人之间很快没有了浪漫的感觉。

虽说不应该铺张浪费，但是初次约会带对方去一个太差的地方也是很不礼貌的行为。

第一次请客的时候最好把女生带到明亮干净的地方，让女生比较有安全感，乐意接受你的第二次邀请。关系确定了以后就不妨挑人少、灯光黯淡、周围都是情侣的餐厅，这样更有助于增强暧昧的氛围，增添恋爱感觉。通常来讲，充满浪漫幻想的女孩子更加喜欢格调高雅而清新的小餐厅、有异国情调的西餐厅，或者景色非常漂亮的顶楼餐厅等。

如果是非常正式的约会，又约在相对正式的地方，那么就一定要注意用餐礼仪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

首先，绝对不能迟到，约女生吃饭一定要准时到达，如果有非常紧急的事情，就一定要及时打电话告知对方，以免影响对方的情绪。

女生到达的时候，男生最好站起来迎接，即使在非常混杂的餐厅，也要稍稍起身，直到女生入席或者请她坐下为止。

通常，约会中的两个人点餐时，女生不应该拿过菜单就径自点菜，而应该请男生给点儿建议，或向男生透露自己想吃些什么，然后再由男生来点菜。女生不宜径自点菜的理由，最重要的是让男生有充分的主动权来掌握自己的预算，以防男生的口袋中并没有太多的储备。如果女生径自点了自己想吃而价格昂贵的菜，结账时男生付不出钱来，就会非常尴尬。另外，由男生负责安排用餐的菜肴，也可以凸显男生对女生的尊重和照顾。

虽然在点菜的时候应该由男生来主导，但是女生也不可完全不表态。有些女生在被男生问及想吃什么的时候，习惯以“随便”作答，但是男生点了自己不爱吃的菜时又难免露出不满的脸色，这样就让男生很难做。

吃过饭之后的结账环节，也是恋人进餐过程中非常重要的一环。大大方方地结账，才能留给对方一个好印象，这也是重要的餐饮礼节之一。结账环节中有一点需要注意，那就是结账工作绝对是男士的专利。即使由于某种原因，说好了女方请客，或男女平均分摊，女生也最好将钱交给男生，由男生招呼服务人员结账。

通常来说，完全结束用餐之后，最好利用服务员经过你身边的机会轻声唤住他，告诉他需要结账。如果一时没有服务员走近，不妨耐心多等一两分钟。跑到柜台前面结账既不雅观，也不合乎礼节。

虽然男生请客是绅士的表现，而且在恋爱关系中主导权也通常在男生这边，约会费用由男生承担似乎无可厚非，然而，女生也不应该一味地让男生请客，而应该适当地分摊一些费用。这样做会让男生非常感动，觉得你是在真心与他交往。

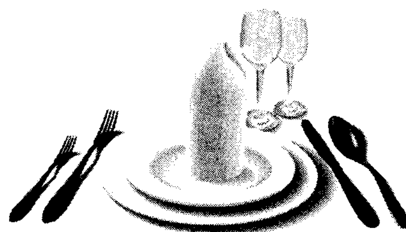
掌握了与恋人进餐的礼仪和注意事项，在一个花好月圆之夜，与恋人共享一桌美食，共饮一壶美酒，真不失为人生一件美事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章

饭局是个局，成功邀请是开局

如何把人请到你的饭局中



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

给对方一个无法拒绝和你吃饭的理由

如今，吃饭相对饭局而言已经成为了附属品，请客在很大程度上已经等同于有事相求或者交个朋友。就算是因喜事儿而举办的宴席也蕴涵着情感投资或者礼尚往来的味道。也就是说，请客吃饭成为了一种十分体面而又毫无风险的拓宽自己人脉的手段，因此请客的理由越来越多，名目五花八门。这些理由在揭示请客吃饭意义的同时也告诉我们：如果你要请客，那么就必须给对方一个无法拒绝你的理由。

诸如生日宴会、乔迁之喜、工作调动、开业典礼等都是请客的由头，如果你有了孩子，那么名目更多：满月、百天、抓周、每年生日、升学等。这些都是我们拓宽自己人际交往圈，加深和朋友、同事之间感情的好机会。如果平时的生活中没有这么好的理由，就要花费心思来设计一下了。

小新是单位里新来的大学生，初入社会的他和部门里元老级的同事们总有些不合拍，连主任都说他有些闷。部门里的其他同事总能找到理由请客，主任也时不时欣然前往，小新更加被孤立起来。小新也在寻找请客的理由，期望能拉近和大家的距离。然而，小新没有女朋友，生日也要半年多才到，他实在找不出一个合适的邀请大家的理由，没有理由，他也不知道该如何开口。

某天，小新在街上的小饭馆吃午餐，看到对面有个体育彩票销售点，很多人在里面挤着买彩票。小新灵光一闪，顿时想到一个请客的绝佳理由。

从那天开始，每天小新都会买两张彩票，而且特意将买来的彩票装作随手放在办公桌上。小新习惯买彩票的消息在部门里不胫而走。大家都很好奇小新买的彩票到底有没有中奖，于是开始有同事不时地问下："怎么样？中了大奖要告诉我们一声啊。"小新笑嘻嘻地答应着。某天一到公司，小新就兴奋地告诉大家，他中了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1 万元，这回一定要请同事们吃个饭。

下班后，同事们和主任被请进了高档酒店。能沾到小新的运气，大家也都很高兴。这次饭局过后，大家渐渐接纳了小新。如今，小新在部门里顺风顺水，确实要感谢那次虚拟的彩票中奖。

我们都知道，请客吃饭并不是一件容易的事，并不是你开了口，别人就一定会到场。如何把人请出来，请人吃什么，以及如何在吃饭的同时达到自己的目的，这些都不是简单的事情。其中难度最大的就是请客的理由这一项，如果他人愿意接受邀请，事情往往成功了一半。

一些人不懂得找一个恰当的理由请客吃饭。比如，他想求他人办个什么事儿，直接就对别人说了出来，然后再说要请他人吃饭，别人肯定不想去。这样的饭局，交易的嫌疑未免太重了，他人自然会有所防备。因此，你在请客的时候，一定要给被邀请者一个非来不可的理由。

某出版社在 2011 年发展得很不错，出版了一批叫好又叫卖的新书。公司陈总经理就想趁着年底举行一个餐会，邀请部门经理和一些畅销书作者出席，联络一下感情，顺便了解一下各方明年的发展计划。

为表诚意，陈总特意让公司业务员心眉给各位受邀者送大红请柬。心眉是个工作认真的年轻人，她亲自把请柬送到了每个人手里，并把他们的答复及时汇报给了陈总。大部分人都欣然应邀，只有公司的重要作家平林那里出了一点问题。平林接到请柬后，随意用手指弹了弹，问心眉道:“都请什么人出席，请柬你都送到了吗？”心眉一一告诉他，说部门领导和某些作家都表示一定出席。平林想了一下，说:“我手里有个稿子，很急，到时候看完成情况吧。”

心眉不明就里，回去原话告诉了陈总。陈总明白，这是平林用有意搪塞来显示自己的身份。于是，陈总让出版社里和平林私交不错的小敏再补个电话邀请。小敏做事比心眉活络多了。她当即给平林打电话说：“平老师，您不来可不行啊！我们陈总没见到您一定要发火，到时候我们可就不好交代了。而且我有个省报的同学早就想采访您了，我好不容易找到这个机会，费大劲儿才把他拉到了这次餐会上，您可别让他失望啊！”小敏一番话理由充分，平林只好答应赴约了。

总而言之，邀请他人的要诀就是必须将话说得合情合理，表现出自己的诚意，让对方无法推辞。要想组织一场成功的饭局，就从想一个万全的理由开始吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

旁敲侧击法：先邀请与之相关的人做“敲门砖”

请人吃饭时我们必然有自己的目的，但是大多数时候，这个目的还是等到酒足饭饱了以后再端出来比较合适。在邀请别人之初，我们所要做的就是想尽一切办法把别人请上饭桌，如果这个贵人实在难请，不妨想一些迂回的方法来“曲线救国”。

旁敲侧击就是一个看似麻烦却非常有效的方法。如果你想请领导吃饭，不妨先邀请同事，然后告诉领导你们大伙儿要一起去吃饭，问他肯不肯赏个脸。如果不方便让同事们一块儿出席，可以尽量找一个与领导有关系的人，比如让自己的爱人去邀请领导的爱人，又或者有共同的朋友，那就再好不过，可以借朋友当“敲门砖”一用。

如果你要追求一个女孩子，这个方法更加奏效，你可以把她最好的朋友一起叫出来玩，只要她的朋友答应了，那她就一定会出现。

总之，要避免设好了饭局却没有人来的尴尬局面，恰当的理由绝对不可或缺。如果没有理由，就要千方百计创造理由。为对方铺好台阶，让对方不得不来。

除了旁敲侧击法，在实践中，成功邀请的方法还有很多。掌握以下七大招，必然能助你成功邀请：

◆借花献佛

以喜事为“花”借用一下。上面一节里提到过的小新，正是运用了借花献佛的方法，假称自己中了彩票，然后把子虚乌有的彩票奖金拿出来和大家一同分享美食。这个“花”除了“中奖”之外，也可以是任何值得庆祝的喜事。

◆喧宾夺主

有时候，我们可以把邀请他人伪装成次要目的，从而卸下对方的防备。比如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事先调查一下邀请对象所在的位置，就近选择一家有特色的酒店，然后开始发出邀请。

例如："李总，晚上有空吗？我在你办公室附近发现了一家烤味店，就在你们办公楼对面，距离你那里走路也就几分钟，那里的烤海鲜真的是一流，环境也不错，我特别想再过去吃一回，离你公司那么近，你也一起来吧。我已经定了位子，晚上一定要赏个脸陪下我，一尽你的地主之谊啊！"

◆暗度陈仓

用他感兴趣的东西来吸引他，然后以之为借口发出邀请。

例如："李总，这古董不错吧？昨天我在一家老店里淘到的，那里还有很多好东西，只是昨天太晚了，没来得及细看。这样吧，今天晚上我们一起去逛一下，顺便再吃个饭。"

◆声东击西

可以故意在快要吃饭的时候请教问题，或者拖延拜访时间，然后发出邀请。

例如："李总，您说得对极了，我真是受益匪浅，我对您佩服得五体投地。时间也不早了，这样吧，我们找个地方一起吃饭，然后您再跟我细讲一下那个到底是怎么回事。对面有一家饭店就不错，我猜您也饿了，反正我是真有点饿了，我们不妨边吃边聊。"

◆步步为营

如果你已经成功邀请过对方一次了，那么第二次邀请的时候，最好采用步步为营的方法。

例如："李总，上次给您介绍的那家海鲜楼不错吧？你们公司旁边好吃的地方还真不少，要说吧，我也是爱吃，呵呵。最近我又发现了一家粤菜馆，里面做的菜真是正宗，今天晚上咱们一块儿去尝尝吧？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◆**诱敌深入**

有时不方便一开始就提出请客，不妨先提一些无关紧要的问题，再找机会发出邀请。

例如："李总，您是河南人吧？我最喜欢河南人了，还特别喜欢吃你们那里的菜。记得有一次我去河南，吃过一种宽宽的面条，配上大骨头熬出来的汤，味道特别鲜美……"

"对，就叫做烩面。"

"好像最近这儿附近开了一家河南饭店，就有河南的特色菜，这样吧，我们一起去尝尝，您来鉴别一下到底正不正宗。"

◆**擒贼先擒王**

毛主席曾经教育我们：要抓住主要矛盾，不能乱弹琴。请客吃饭也是同样道理，如果你想请一群人吃饭，最好抢先攻克里面最有影响力的人物，这样一来，他自然会帮你带来其他人，这比你盲目地请一圈人效果要好得多。

总之，请人吃饭就要想尽一切办法，创造一切可能的理由。开门见山达不到目的就不妨试下其他方法，为自己的邀请备好一块万全的"敲门砖"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

邀请他人的方法：视不同情况，选择恰当的邀请方式

请人吃饭必然要发出邀请，通常情况下，邀请有正式与非正式之分。正式的邀请既要讲究礼仪，又要设法使被邀请者记住，因此多采用书面形式。正式的邀请有请柬邀请、书信邀请、传真邀请和便条邀请等形式，它适用于正式的或者商务交往。非正式的邀请有当面邀请、托人邀请以及打电话邀请等不同形式，多适用于人们之间的非正式交往。

在正式邀请的几种形式之中，规格最高也最常用的就是请柬邀请。通常情况下，精心安排的大型活动与仪式，如宴会、舞会、纪念会、庆祝会、发布会、开业仪式等，都必须要发请柬邀请嘉宾，这才算合乎礼仪，与其档次相称。

请柬从形式上分为横式写法和竖式写法两种。竖式写法应从右边向左边写。作为书信的一种，请柬有其特殊的格式要求。请柬正文要写清活动主题，如开座谈会、联欢晚会、生日派对、国庆宴会、婚礼、寿诞等；写明时间、地点、方式；如果是请人看演出，还应附上入场券。若有其他要求也需注明，如“请穿牛仔风格服装出席”、“请准备演讲稿”等。主人姓名应放在落款处。

不妨来看下面这个范例：

谨定于2012年3月1日下午14时整于本市××大酒店××厅举行××集团公司成立30周年庆祝酒会，敬请届时光临。

联系电话：1234567

这则例文中，邀请者的名称没有放在落款处，而是置于正文之间。如果把它放在最后并标明发出请柬的日期，在商务交往中也是允许的。另外，被邀请者的姓

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

名没有在正文中出现，可能是因为姓名已在封套上写明了。若在正文中再写一次，当然也是可以的。在正文中，“请柬”二字可写上，也可忽略。

因此，请柬也可以这样写：

尊敬的陈晓东先生：

2012 年 3 月 1 日下午 18 时拟为魏蔓女士饯行，席设本市 ×× 路 ×× 号 ×× 酒店，恭请光临。

柳岩谨定于 2012 年 2 月 20 日

除了请柬，书信也是常见的邀请形式之一。用来邀请他人的书信，内容自当以邀请为主，但言语不必过于拘束。书信邀请的基本要求是言简意赅，说明情况同时又不失友好之意。可能的话应当打印，并由邀请人亲笔签名。另外，电子邮件也属于书信邀请的一种，只不过更为现代化，也更为快捷方便。比较正规的邀请信有时也叫“邀请书”或“邀请函”。

例如：

尊敬的 ×× 公司负责人：

2012 年 ×× 展销会定于今年 5 月 1 日至 5 日在 ×× 展览中心举行，欢迎贵公司报名参展。

报名时间：4 月 1 日至 20 日

报名地点：×× 路 ×× 号

联系电话：1234567

组委会敬邀　2012 年 3 月 20 日

不同于请柬，邀请信不必过于考究。封套的写作与书信基本相同。

利用传真机发出传真件进行邀请，也是商务来往中常用的方法。传真件的具体格式、内容与书信邀请大同小异，但是由于它利用了现代化的通讯设备，所以传递更为迅速，并且不易丢失。

有些时候，如果你亲自登门邀请某人时，他刚好不在，或者恰巧在某处遇到了被邀请者身边的人，也可以将邀请内容写在便条纸上，然后留交或请人带交给被邀请者。在书面邀请诸形式之中，便条显得最为随便。正因为这样，反而往往会使被邀请者感到亲切、自然。邀请便条的内容是有什么事写什么事，写清楚即可。所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

选用的纸张应干净、整洁。依照常规，用于邀请他人的便条不管是留交还是代交对方，都应装到信封中。

除了正式的书面邀请外，在生活中我们也常常会用到非正式的邀请。非正式的邀请通常以口头形式出现，显得更加随意一些。

比较熟悉的亲戚朋友、同事之间，可以利用当面邀约的方式。这种方式不只可以让被邀请者了解宴会的目的，而且邀请者当时就可以知道被邀请者是否有时间或者乐意接受邀请。如果没有见面的机会，我们也可以利用短信或电话来邀请。这种方式比较灵活，不管什么时候，只要有时间就可以邀请客人。打电话既节约时间，也可以直接得到反馈信息。

有些时候，为了确保客人出场，可能要同时运用正式邀请和非正式邀请。总之，针对不同的饭局、不同的场合、不同的客人，要选择不同的邀请方式，让对方感觉到你的诚意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

请柬邀请法：如此正式的邀请，又怎会遭人拒绝

我们已经知道了邀请他人的几种方式，在这些方式中，最正式的书面邀请就是请柬了。如果你向对方发出了请柬，对方不作回应的话是非常没有礼貌的。通常来说，如果他不能到场，就必须要给你一个合理的解释。也正因为如此，请柬这样正式的邀请，通常令人难以拒绝。

请柬大致的写法，我们已经有所了解，但是落实到了具体细节时，又有许多需要注意的地方，现在我们就来一一地讲解。

请柬有横写和竖写两种写法或印刷格式。竖写是传统方式，与传统的竖行书写方式相应；横写则与现代横行书写的方式相应。如今，这两种形式通用，但在特定的时候，还是需要考虑下具体的情况。

从邀请对象来看，如果邀请港台朋友，要用他们熟悉的竖写形式，而针对大陆的朋友尤其是以集体名义发出请柬时，则以横写为佳；从邀请的内容来看，举办具有传统特色的活动时可用竖写请柬，而当代的或者具有西方特色的活动可用横写；从书写的文字来看，如果是纯外文（日文除外）或中外文并写的，横写请柬自然更加方便。

请柬正文的用纸也非常考究，大都要选用厚纸对折而成。以横写请柬为例，对折后的左面外侧多为封面，右面内侧则为正文位置。封面通常采用红色，并标有“请柬”二字。请柬内侧可以同为红色，也可采用其他颜色。需要注意的是，黄色和黑色为忌用色，通常不可采用。在请柬上亲笔书写正文时，最好用钢笔或毛笔，并选择黑色、蓝色的墨水，而不应为求好看，选择一些花哨的颜色。

小伟对请柬没有太多的了解，但是他觉得如此邀请客人显得非常正式，就专

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

门订做了一些印有自己名字的请柬，发给几个朋友，邀请他们吃饭。没想到，到了吃饭时间，却没几个朋友过来。后来小伟才发现自己没有安排好时间，很多朋友都是当天下班了回到家才看到请柬。结果到了晚上七八点钟，小伟就开始接到很多朋友的电话，问他有什么大事儿，怎么不提前通知，甚至连小伟没有发出邀请的朋友也打电话过来问他。

小伟不知道对于一般的宴会而言，只要普通的请柬就可以了，只有举办大型活动或极富特色的活动时，才需要专门设计和印制请柬。比如举办大型活动，要邀请很多人参加，一个一个地填写活动地址、时间的话，工作量会非常大，印刷则可以解决这些问题；如果是画展、摄影展、音乐会、舞台剧等独具特色的活动，专门设计、印刷的请柬也会取得特别的效果。而对于一般的朋友聚会，通常没有使用请柬的必要，更何况专门制作的请柬会让别人觉得困惑不解。在发出请柬的时间上，小伟也没有把握好。

请柬在使用的时候有许多需要注意的地方。通常来说，如果要举行正式的宴会，一定要提前发出请柬，并注明“敬请准时入席”。如果邀请的客人中有少数民族或者外国人，那么还要避开他们的忌讳。例如，针对西方人，要回避13号，尤其是如果13号与星期五是同一天，还是不要在这一天邀请为妙。

请柬在送出的时候都应该加封，邮寄的更应该如此，当面递交的则可以不封口。在这方面千万不能草率对待，这样的细节越发能够让对方感觉出你的诚意。

无论是当面给他人还是邮寄请柬，都应该把握好请柬送出的时间。递交的可比邮寄的稍迟一些，邮寄的则必须考虑到留有足够的时间，否则可能会出现被邀人接到请柬时活动日期已经过了或根本来不及准备的情况。对于需要回执的请柬来说，发出时间更应该提前，以便给被邀人留出足够的回复时间，需要对方作相应准备的邀请也应如此。通常来讲，宴会请柬应提前两三周发出，至少也要提前一周，太晚了不礼貌，他人来不及准备或者安排好其他事项，很可能会拒不应邀。然而，请柬也不能发得太早，如果发出时间与活动时间相隔过长，那么到了活动当天，他人可能已经忘记了。

请柬用语应该礼貌，不能因为是用书面形式就选用一些高高在上的言辞。比如应该说“恭请光临”，而不能说“请准时参加”。

请柬发出后，也可以打电话或者利用其他方式确认对方能否出席。主人应该及时落实出席情况，以安排调整好座位等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

宴请领导策略：邀请领导，应以敬为先

请领导吃饭不同于请普通的朋友，丝毫马虎不得。如果宴请不当，很可能会适得其反。一旦给领导留下了不好的印象，也许还会影响自己在公司中的发展。总的来说，邀请领导，应该以敬为先。

通常而言，我们请领导吃饭的目的不外乎两种：一种是表示庆贺，例如我们工作上取得了好成绩，或者得到提拔、涨了工资等；另一种是我们有事相求，既然是有求于人，在饭局的安排上就更应该予以重视。在中国，“吃”是万金油，对于领导来说也不例外。但是不要忘了，领导早就超越了温饱阶段，他们大都不会为了吃饭而吃饭。身为下属，要想邀请领导吃饭，就必须在尊敬领导的前提下找个合适的理由。

林丹刚从大学毕业，稚气未脱的他虽然工作很用心，但是总感觉主管不太重视他，分配给他的都是些跑腿打杂的事。一次，林丹从同事口中得知主管觉得他有点木讷，不够机灵，所以想多锻炼下他。林丹初入职场，还不太会处理纷繁的人际关系。但当发现同事们总是找理由请主管吃饭，主管时不时欣然前往时，他总算是有些领悟了。

某天下班后，同事们都陆续走了。林丹在打印文件，这时主管走了进来，让林丹帮他打印一份文件，说是明天见客户要用，主管说完就回办公室了。林丹把文件打印好交给主管后，主管顺口问他工作是否适应，还鼓励他平常要多多向同事学习，不懂的多问问前辈，提高工作效率。林丹借机说：“我刚好有事要请教您呢，我知道您是咱们这行的专家，经验丰富，希望可以得到您的指导。今天太晚了，要不咱们边吃边聊？主管可一定得赏脸啊，我知道主管是东北人，对街正好有家不错

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的东北菜饭馆，听说味道特别正！”主管见林丹说得这么诚恳，况且也到了吃饭的时间，就答应了。

在饭桌上，林丹和主管相谈甚欢，从工作聊到大学生活。后来林丹的工作表现越来越好，主管也越来越赏识他，交给他的任务越来越重要了。

林丹邀请领导最重要的一个字就是“敬”。虽然是请客吃饭，但是打着请教的幌子，让领导很舒服地接受了，达到了与主管拉近关系的目的。可见，找一个合适的理由是宴请领导的关键。另外，邀请领导也一定要量力而行，不要打肿脸充胖子，不然，领导也不会领你的情，他可能会认为你另有所求而拒绝你的邀请。

邀请领导吃饭一定要慎重，有人曾精辟地总结出对于男人而言的两大考验：一是陪老婆逛街；二是陪领导吃饭。两者给人带来的烦恼势均力敌。虽然是种考验，但是为了自己事业的发展，我们不得不主动创造陪领导吃饭的机会，唯一的应对办法就是以敬为先。目的性不要过于明显，而应该带着讨教与感谢的心态邀请领导。如果领导过早洞察到你的用意，很可能不吃你那一套。

另外，请领导吃饭要讲究时机。一项很重要的工作告一段落时就是一个不错的时机，例如大功告成、任务圆满完成半月之内，或者你想给领导一个很重要的建议时，都是宴请领导的最佳时机。等和领导混熟了之后，就可以随时请他吃饭了，如果你与领导不是很熟，那还是先找到合适的理由再邀请为妙。倘若一直没有合适的时机，那么就要努力制造时机，否则就没必要宴请领导了，不然彼此会很尴尬，对你的发展也未必有利。

如果我们被领导邀请吃饭，则一定不能拒绝，除非另有特别重要的事。因为领导更加不会无缘无故请你吃饭，很可能有重要的事情要谈，而这很可能就是你脱颖而出的良机。另外需注意的是，如果领导邀请你，最好不要把这事告诉其他同事。因为领导单独请你，很可能会让同事们奇怪为什么只有你受到如此礼遇，甚至会给你和同事的关系带来负面影响。何况领导如果没当众邀请你，多半是不希望让他人知道，你也最好保持沉默。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

宴请客户策略：邀请客户，应以诚为先

俗话说："先做朋友，再谈生意。"要想与客户做成生意，自然要先想办法和客户成为朋友，将客户请上饭局就是成为朋友的第一步。成功的商人往往善于挖掘客户的资料，研究重要客户的各方面信息，分析其喜好，然后真诚对待不同类别的客户。

邀请客户，应该以诚为先。也就是要真诚相邀，不虚情假意，不能违约，不可失信，要竭尽所能满足客户的需求，让他来得乐意、吃得满意，生意也自然能成。

成功邀请客户，就是生意成功的前奏。我们与客户之间虽然存在着买卖关系，但是在饭局中完全可以把客户当成朋友来对待，只论情谊而不谈其他。实际上，饭局的目的是什么，大家心知肚明，彼此都不用点破，很多事情，我们还是要本着"朋友"的立场来沟通。

将客户邀请到饭局中，然后把客户当朋友来对待，在良好的气氛中打破人与人之间固有的隔阂，拉近彼此之间的距离，余下的事就水到渠成了。而要想成功邀请到客户，就一定要表现出自己的诚意。

豆豆在一家小动漫公司工作，不到五年，她就凭借自身的努力和不断积累的人脉资源，创造了优异的个人业绩，从而顺利地坐上了常务副总的位置。

一次，动漫行业准备召开一场专业座谈会，参会者是动漫行业内的领头公司的主要负责人，共同研讨动漫市场及其发展前景的相关课题。豆豆通过朋友的关系也获得了一张珍贵的入场券。

认真研究了参会人员的名单和日程安排表后，豆豆感到非常为难。因为这次会议的时间安排得太过紧凑，以至于留给豆豆与他人沟通的时间仅剩下中午聚餐时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可怜的两个小时。参加会议的人都是动漫行业内的顶级人物，平日里要想与他们一起吃个饭都是很难的事情，这次面对这么难得的机会，如何才能够把握住呢？

到了聚餐的时候，大家都三三两两地围坐在一起，聊一些无关痛痒的话题。豆豆趁着动漫行业的龙头魏总挑选食物的空当，慢慢地走了过去。

“魏总，您今天满面春风，一看就有好事儿，您的女儿一定是接到了大学的录取通知书了吧？”

魏总有些惊诧地看了豆豆一眼，随即微微一笑：“是啊，昨天刚刚送到了家里。你怎么知道的呢？我还没来得及告诉别人呢。”

站在一旁的王经理眉开眼笑地说：“魏总，这就是您的不对了，这么大的喜事怎么不告诉我们一声，难道是害怕请我们吃饭啊？哈哈，恭喜恭喜！”

魏总拍了拍王经理的肩膀，说：“放心，这顿饭你不说我也是一定会请的。”然后转过头来对豆豆说：“吃饭的时候你也一起来吧！”

豆豆趁机说：“魏总，您是行业的龙头，我们虽然只是一家小小的公司，但也从您那里学习到不少东西。相请不如偶遇，不如这次给我个机会做东，一来是为了祝贺您，二来也为了表达一下我们的心意。”对于这个提议，魏总爽快地答应了。

魏总之所以能够答应豆豆的邀请，是因为他感受到了豆豆的诚意。豆豆在参加会议之前，就通过各方关系搜集到了几位重量级老总的资料。豆豆发现魏总的女儿今年正好参加高考，而且听说她女儿成绩非常好，就作了一些重点的调查和了解。以此为切入点，果然恰当地表现出了自己的诚意。

要想将客户成功地邀请到你的饭局中，一定要想办法表达出自己的诚意，表现出自己对对方的重视。另外，邀请客户还有一些必须注意的地方。首先，尽量不要带上自己的爱人。虽然饭局中不谈生意，但它依然属于商务宴席，带来一个不懂本行业情况的人并不合适。其次，在宴请客户的时候，要时时体现出自己的诚意。一定要提前到达请客的酒店，主动地迎接客户。再者，结账的时候，千万不要让客户知道用餐费用，否则也是失礼的。

总之，邀请客户吃饭处处都要体现出自己的诚心，这样才能让客户感受到你想与他合作的心意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

宴请下属策略：邀请下属，应以情为先

下属要想得到领导的重视，获得领导的赏识，需要借助饭局来表现自己的敬意；而领导要想得到下属拥护，同样需要善于笼络人心。作为一个好领导，不仅要善于鼓励下属们努力工作，还应在他们取得成绩时及时给予奖励。例如他们做出了成绩，而公司又不能为他们全体加薪时，不妨自掏腰包请大家出去吃一顿。邀请下属吃饭，应该以情为先，放下工作中高高在上的姿态，把下属当作朋友来对待。对下属诚恳、真挚，才能让下属心甘情愿地为你效力。

通常来说，领导邀请下属用餐，下属一般不会拒绝，但是心里不一定乐意。其实下属赴宴时存在一些普遍的问题，只有解决了这些问题，才能让下属轻松地与你进餐，感受到你的良苦用心，使你们之间更好地沟通。下属被领导请吃饭时普遍存在的问题主要有以下几点：

◆察言观色，眼累

下属陪领导吃饭的时候，总觉得一定要看着领导的脸色吃饭。领导的脸色如同一面令旗，是他们情绪的总指挥。

对于这一点，在机关单位工作的阿哲就深有感触。阿哲一米八的大个子，年轻力壮，他的饭量一个顶俩。但是工作之后，他几乎就没有吃过一顿饱饭。中午和办公室的同事、领导一起吃饭时，如果别人吃完了，不管他吃饱没有，他都得赶紧放下饭碗。

如果晚上领导请吃饭，那就更累了。端茶倒水，忙着敬酒、挡酒，有时候一口饭还没吃，酒就喝下去半斤多了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开始的时候，阿哲还对去大酒店吃饭感到非常兴奋。时间长了，领导一说请客，他就犯愁了，心里想着：这顿饭又别想好好吃了。但他脸上还得赔着笑。

职场中的人都知道，领导笑自己就得跟着笑，领导严肃自己也不能太欢乐。领导请吃饭的话，自己更是要感恩戴德、一路赔笑。怀着这样的想法吃饭，肯定吃不好，心思时刻都用在观察领导的情绪上。

◆思前想后，心累

领导请吃饭，下属必须眼观六路、耳听八方，积极地揣摩领导的心思，还得观察端来的美味佳肴合不合领导口味、领导脸上变幻的复杂表情是否透露了对自己的什么看法，同时又得盯着领导的酒杯有没有及时续上酒、领导的嘴会不会不小心被鱼刺扎痛了。而且领导请客吃饭，不知道有没有什么特别的意图，由于不明白领导为何请自己吃饭，不知道是不是散伙饭，或者领导有什么不便在单位讲的事情要私下对自己讲，所以下属大都会思前想后，饭也吃不安稳了。

领导都是从下属做起的，而且也大都有自己的领导，他们应该明白，领导无缘无故请下属吃饭，下属心里总是很不踏实的。因此，领导向下属发出邀请时应该说明邀请的原因，比如“这段时间大家为了手上的项目审核，天天加班，太辛苦了，今天我做东，犒劳下大家”或者“这次的事情能够取得成功，大家都功不可没，今天我给大伙设了个庆功宴”。如此一来，下属就明白领导的用意，可以放心去赴宴了。

领导请下属吃饭，就要尽量让下属放宽心，感受到你请客的情谊。然而需要注意的是，每个人都是吃五谷杂粮的普通人，即使是身在高位的领导，三杯酒下肚后，也很可能会管不住自己，比如不小心透露了对某位同事的不满或者不经思考就给下级许诺升职加薪等。因此，即使是面对下属，领导喝酒也不能喝得太多，要管得住自己。否则，如果下属是个不值得信任或者觊觎你位置的人，事后很可能会抓住你的一句酒后之言搞得满城风雨，为他自己创造可乘之机。

总的来说，领导掌握着下属的前途命运，请下属吃饭就一定要让下属能够卸下心防，同时，也应该明白自己不是万能的，总有需要下属帮忙的时候。所以，领导请下属吃饭要以情动人，为自己积累人脉，以备后用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

宴请同事策略：邀请同事，应以利为先

俗话说："没有永恒的朋友，也没有永恒的敌人，只有永恒的利益。"这句话用来形容同事之间的关系再合适不过了。和同事吃饭，通常都有着或明或暗的功利性原因。因为只有在单位里和同事们搞好关系，有了好机会时，大家才会支持你，至少不会在私底下给你使绊子。

通常情况下，邀请同事进餐比较随意，不必太过正式。在进餐的时候开些玩笑，聊聊家常，甚至打打闹闹，都没什么不可以的。然而，我们也应该视场合而定，在一些正式的宴会或其他比较正式的场合，同事聚会时也应注意形象与礼仪，不能太过失礼。

同事关系在人们的日常工作中非常重要，很多公司都有一些不成文的约定，例如升职的人要请其他同事吃饭。身在这样的大环境中，你也应当入乡随俗，如果在自己身上发生什么好事，要乐于与同事们分享，不然就会显得过于小气。

高岚来自农村，性格比较憨厚，不大会处理人际关系。在单位里，虽然他很想跟同事们打成一片，但是不知道从何入手。

一天，高岚的大学同学借出差之便来看他。高岚很高兴，趁周末无事，便带她去逛市里最著名的鲜花一条街。两人并肩走着，恰好碰到了高岚办公室里的一位同事，那位同事说："小高交女朋友了？"高岚脸红了，但是没有否认。

周一上班的时候，办公室里的人都知道了这个消息，大家起哄让高岚请客，高岚爽快地答应了。下班后，主任和办公室里的同事们被高岚请去吃粤菜。酒足饭饱后，高岚终于达成了自己的心愿：与同事们打成一片。后来高岚和那位女同学通话时，不禁一再感谢她给自己创造了这个机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

日常生活中，我们应该多找这样的机会请同事们吃饭。如此一来，在你用得着同事们的时候，他们才乐意帮你的忙。如果不是日常的相处，而是有事相求的时候，与同事进餐就要以利为先，让他们觉得和你相交只有好处，没有坏处。

此外，请同事吃饭要注意自己的身份地位，量入为出。如果身份级别不高，就不要随便邀请同事去特别高级的餐厅，不然可能会被认为过于显摆，从而引起同事们的反感。

邀请同事吃饭的方式比较随意，通常情况下可以开门见山地询问。你可以直接提出邀请，说出自己的目的。虽然邀请同事不必过于正式拘谨，但是与同事吃饭的时候还是有不少忌讳，例如席间对话题的选择一定要小心谨慎。同事之间谈话最好与工作无关，可多谈一些无关痛痒的轻松话题。像与老朋友聊天那样调侃式的对话，在同事聚会时也最好小心使用，不要无意中得罪了同事。在饭桌上，也不要随意谈论同事的隐私，即使是闲聊，被对你不满的人听到，也很可能会被他添油加醋地到处宣扬而造成不好的影响。

最重要的是，即使是与同一处境的同事交谈，也不要当众批评你们的上司。

小李白天受了上司的批评后，喜欢晚上约个同事喝一杯，然后对着同事发发牢骚。他认为同事既然和自己上了酒桌，又处在同一位置，就应是站在自己这一边的，于是总借着酒劲对上司大肆批评。不料，上司对他的态度越来越差，后来更有意无意地刁难他。小李这才发现，自己对上司的批评都传到了上司的耳朵里。这样一来，小李知道自己在单位里再难出头，面对上司的责难，他只好主动辞职了。

可见，我们一定要尽量避免对同事说上司的坏话，或者发表对他人工作情况的评价。要知道，同事之间一直都存在着利益纠葛，在同事面前批评上司，无疑是自丢把柄给别人，为了贪一时的口舌之快而坏了自己的前程。

总之，我们要想搞好和同事之间的关系，就要注意与同事保持一定的距离。要知道，竞争和协作的关系同时存在于同事之间，同事之间只有永恒的利益，在“同朝为臣”的时候很难有纯粹的友谊。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9

坚持不懈策略：贵客难请，千万不要遭到一次拒绝就放弃

把人请上饭桌是成功办事的第一步，然而万事开头难，邀请总会有遭到拒绝的可能。被拒绝的确是一件令人沮丧的事情，尤其是当你已经作好了各方面的准备，邀请被拒就意味着大量的前期准备工作和说服工作都可能付诸东流，功亏一篑。然而，在你放弃之前，你的邀请就还没有彻底失败。有些人经不住屡遭拒绝的打击，最终放弃了宴请，甚至无法心平气和地面对拒绝，导致很长时间都无法摆脱沮丧的情绪，如此才是真正的失败。要摆正心态，明白贵客本来就不好请，坚持不懈才能取得成功，达到目的。

虽然准备邀请他人时要有自信，但是也要作好被拒绝的心理准备。这样一来，一旦被拒绝也就能泰然处之，妥善处理，不至于惊慌失措或者陷入自我怀疑的负面情绪中。不要把被拒绝看成是失败，而应该看成是一次学习的机会，一次锻炼自己心态、提升自己人际交往能力的机会。相信自己，就一定能请得动对方。

在邀请被拒绝的时候，要认真反思被拒绝的原因。不妨问问自己这些问题：邀请的目的明确吗？对对方的了解够多吗？有足够的诚意吗？是否明确表现出了自己的诚意呢？邀请的理由充分吗？对方拒绝的理由有漏洞或者回旋的余地吗？对方是否有可能答应自己的邀请呢？还有什么可尝试的方法吗？……经过这样的反思自省，我们就会找到问题的症结所在。一旦总结出问题出处，就能够针对这个点再次出击，成功的概率也就会大得多了。

被拒绝之后的坚持不懈，更能表现出你的诚意。从你的坚持、耐心中，对方就能够感觉到你邀请他的心意，从而被你的诚心所打动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小王做销售的时候，有一个客户陈经理就很难请。小王从来不会被陈经理拒绝的理由打败，总是不停地找新理由请他。每次出差到了陈经理所在的城市，小王的第一个电话都会打给陈经理："陈经理，今天我来贵地出差。有空吗，大家一起聚聚，好吗？"如果遭到拒绝，小王就会着手安排别的事情。一年里，小王会去该地出十几次差，后来，陈经理就不好意思再找理由拒绝了。而一旦被请出来一次，交上了朋友，那以后再邀就容易多了。

如果你的邀请一再被拒，那么你还要检视一下自己的邀约理由是不是存在什么问题，是不是不适合你此次想要邀请的客人。我们知道，同一件事情可以有很多种不同的说法，请客吃饭也不例外。比如小王邀请陈经理吃饭，就有多种多样的理由："陈经理，我从家乡带了点儿特产过来，听说您挺喜欢吃的，我们一起吃个饭，您尝尝怎么样""陈经理，上次听说您到我们那里出差，时间太忙，我也没来得及招待一下您，这次无论如何得让我尽一尽地主之谊""陈经理，今天实在感谢您对我们公司产品的指教，晚上我来做东，还得向您请教一下"……坚持不懈地邀请对方，总有一个理由会让他想不出拒绝的理由。

总之，要想达成自己的目的，一定要付出努力。一次被拒不能说明任何问题，只要坚持不懈，一次成功就可能意味着最后的胜利。

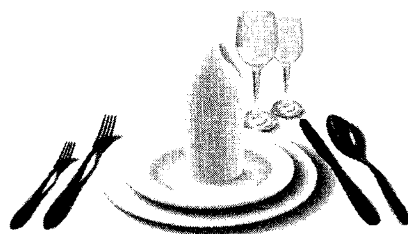
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章

磨刀不误砍柴工，未雨绸缪练内功

饭局前的那些准备工作



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

要想有面子，排场得做足

请人吃饭，在哪儿吃、吃什么非常重要。做足排场，邀请人和被邀请人都会更有面子。

选择用餐地点，要考虑的因素很多，比如饭店的远近，交通是否便利，服务是否周到，菜品的质量、品种和价格如何，饭店的设施、装潢、服务项目和营业时间是否适合等。通常来说，要想有面子，用餐地点最好具备以下几个特点：

首先环境必须幽雅。对现代人来说，吃饭不仅仅是在“吃东西”，也是在“吃环境”。如果用餐地点档次过低，环境很普通，即便菜肴再有特色，也会让饭局的效果大打折扣。因此，邀请人吃饭应该尽可能选择清静幽雅的用餐地点。

用餐地点的环境还包括酒店周边的自然环境，如是否临湖、靠海、在繁华的商业街或在船上等。酒店的自然环境对饭局主题、进餐者心理、饭局效果等都会带来一定影响。良好的环境可以增强人在饭局中的愉悦感受，使饭局锦上添花，让人感觉特别有面子。

其次，用餐地点的卫生必须要好。外出用餐时，人们最担心的就是卫生问题。如果饭店太小、太偏僻了，那么不但不能为你赚面子，还可能会让客人担心存在地沟油等问题而有损对你的印象。因此，在确定饭店时，一定要事先了解其卫生状况。如果用餐地点太脏乱，很可能会破坏用餐的感受。

另外，在确定较为正式的用餐地点时，还需注意其设施是否完备。应查看饭店应有的设施是否都完备，是否可以正常使用。

最后，用餐地点必须交通便利。应该事先了解饭店是否有停车场等，然后再根据饭店的情况为你的客人安排交通工具。

通常来说，非常正式、隆重的宴会一般应该安排在政府的宴会场所或客人下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

榻的酒店内举行；如果是规模较小但是非常正式的宴会，那么在宴会厅外应另设等候厅，以供宴会前宾主简短交谈之用，待主宾到齐后再一起进宴会厅入席；普通的聚会则应该选择大家都喜欢的地方，让聚会中的每个人都有宾至如归的感觉。

熟谙请客之道的某大型企业公关部王经理有这样一条原则：请熟悉的人去不熟悉的饭店，请不熟悉的人去熟悉的饭店。王经理总是带熟人去他以前没去过的饭店尝尝鲜、探探路，他觉得熟人在一起不必太过拘束，可以大方地问价、调换菜品等。而邀请不太熟悉的或非常重要的客人时则要对饭店的菜品、服务等了然于胸，这样才能让请客达到更好的效果，因此要去一家熟悉的饭店。

总之，用餐地点选择对了，面子也就撑起了一半。剩下的就要看你的点菜与服务水准了。通常来说，饭店选对了，菜品的选择和相应的服务也都不会出现太大的问题。

为了做足面子，避免出现突发情况，还应该事先考虑好宴会的时间。宴请时间可根据主人的实际需要来定，但也应该根据客人的情况妥善安排，同时还应考虑与会客人的风俗习惯。

大多数情况下，正式宴会的时间应该遵从民俗惯例，不应选择重大的节假日、客人有重要活动或禁忌的时间和日期。例如，邀请中国同胞就不适宜安排在中秋节、除夕夜这些应与家人团聚的时刻，而邀请外宾时，则最好不要定在周末或者假日。另外，邀请非男女朋友关系的异性就餐，则最好是午餐而不宜选在晚上。

用餐时间也必须控制得当，匆匆忙忙地走过场会有失面子，拖拖拉拉地耗时间也会引起客人的反感。通常而言，正式用餐的时间应该控制在两个小时左右，非正式的聚餐则可以更早结束。

安排好了时间和地点，有了优雅的环境和松紧适宜的时间安排，宴请的面子自然也就做足了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

手忙脚乱不成事，提前预订保无虞

在确定了宴请计划后，最好及时地预定好饭局的相关事宜。根据客人的风俗习惯、个人喜恶来预订合适的用餐地点，与饭店宴会预订员提前联络、确定好宴会的相关细节。

上学时期就养成了“临时抱佛脚”、“临阵磨枪”坏习惯的小李，工作之后依然没有改正。领导交给他的任务，他总是不到最后不着急。某天，领导将一个宴会安排任务交给了小李，小李不紧不慢，岂知“事到临头懊悔迟”。

本来小李觉得安排一个饭局非常简单，就是吃顿饭的事而已，没想到在宴会当天订不到符合领导要求的饭店，更别说点到招牌菜了。小李手忙脚乱的时候，才知道自己搞砸了场子，后悔也没用了。后来小李总结经验，知道了提前预订的重要性，每当要选择那些高档的口碑极好的餐厅时，他都会在接到任务后第一时间就提前预订。这样做，总算避免了好不容易请到的客人因为没有位子而败兴而归的情况。另外，小李还发现，提前预订可以达到花同样的钱享受更高雅、更舒适的用餐空间的目的，何乐而不为呢？

根据宴请对象和饭局主题，可采用多种预订方式。订餐的方式有以下几种：

◆**电话预订**

这是提前预订最常用的一种形式，非常方便实用。这样的预订方式主要适用于小型的宴会。在电话中，预订人必须讲清楚公司名称、宴会人数、需要达到的标准以及宴请的具体时间。如果有其他特殊的要求和问题，也必须早早地提出来，例

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如如果被邀者可能携带小孩，就应该事先为小孩准备好专用的高椅子。

◆**面谈预订**

如果允许的话，最好还是亲自去一趟饭店，提前安排好宴会的细节。通过面对面的交谈，预订者能够充分了解饭店举办宴会的各种基本条件和优劣势，然后有针对性地确定宴会的一些细节问题，预设客人可能会提出的一些特殊要求的解决方案。在进行面谈预订时要注意对饭店人员有礼貌地讲清楚自己的姓名、公司名称、电话号码、预订内容和特殊要求等；对饭店提供的菜单可以提前认真挑选，菜单中的个别菜肴也可视宴会现场的情况予以调整，有特殊要求的，要提前告知店方；如果要举行重大活动，还应当根据与饭店达成的协议草拟合同；最后要记得向店方表示感谢。

◆**书面预订**

如果与饭店距离较远，可以选用书面预订的方法，通过写信、传真或者发电子邮件来预订。预订的具体信息与要求都应该在信件中一一讲明白，并且要求饭店及时回复。

◆**网上预订**

随着网络的发展，网上预订也越来越受到人们的喜爱。网上预订除了能够确定时间，还能确定菜品等其他信息。只要进入饭店的网络预订系统，输入参加宴会的人数、宴会位置要求，然后点菜订餐即可，有什么特殊要求也可以在网上给店方留言。不过，如果邀请的客人很重要，那么最好还是打个电话确认一下比较可靠。

了解了预订的方式之后，还应该掌握预订的一般程序。通常预订前应该尽量详细地了解有关宴请活动的各种信息，如赴宴的人数、宴会规格、客人的风俗习惯、客人的用餐忌讳、客人的特殊需要等。对于较隆重的正式宴会，还应该掌握宴会的目的，宴会的正式名称，客人的大致年龄、性别，客人的席次、座位卡、席卡，音乐或文艺表演节目，司机费用，主办者的要求、想法等。

然后，根据这些信息向中意的饭店询问相关信息。询问的内容通常包括：宴会厅是否有空；宴会厅的规模及各种设备情况；宴会主办单位提出的有关宴会的设想以及在宴会上安排活动的要求能否得到满足；中西餐宴会、酒会、茶话会等的起点标准费用，高级宴会人均消费起点标准，大型宴会消费金额起点标准;宴会菜肴、饮料的价格，宴会菜肴的内容，各类宴会的菜单和递补菜单的情况；不同费用可供选用的酒单；有无宴会中主要菜点和名酒介绍及实物彩色照片；不同费用标准的宴会，饭店可提供的服务规格及配套服务项目；饭店所能提供的所有配套服务项目及

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

设备；有无中西餐宴会、酒会、茶会的场地布置、环境装饰和台型布置的实例图；宴会预订的收费规定；提前、推迟、取消预订宴会的有关规定等。

在沟通好上述问题后，为防止情况有变，对于大型宴会，饭店预订人员还会将双方所确定的事项记录在合同书上并请预订方签字，以保障预订方与店方自身的权利。如果在预订过后，宴会细节又有所变化，那么就要及时与店方沟通，让饭店进行相关的调整。

一旦将这些事情都筹划好，你就可以高枕无忧，静待宴会的到来了。这样不是比临近宴会再慌乱地安排各项事宜既轻松又周到得多了吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

贵宾还是普通客人，宴请名单心中清

在举办饭局之前，邀请对象是重要客人还是普通客人，有哪些人相对重要一些，主办人必须心中有数。因为客人的重要程度不同，举办的饭局所要达到的档次以及饭局中的座次安排也各有不同。

重要客人通常是公司利润的主要来源或者对你的前途命运产生巨大影响者，因此在宴请这些客人时，饭店的环境和档次一定要高，必须要讲究排场，以此来表现你对客户的诚意和重视。邀请这样的贵宾吃饭，首选明星级饭店或四星级以上的饭店。通常来说，海鲜、日本料理、法式大餐等是首选。这些饭店一般环境高雅，装修豪华气派。而且，这些地方多设有舒适的单间、雅座，可以保证你与客人的沟通不会受到外界的干扰。

对待有可能发展成为客户或未来可能会对你有用的客人，就要讲究舒适。他们当下可能帮不上你什么忙，但以后很有可能让你得到实惠。对于这样的客人，沟通交流显得更为重要。在还未了解他对你将会有多大价值时，你可能不大愿意为宴请他而花费重金，像对待贵宾一样讲究档次和排场。但是，宴请的档次也不能过低，更不可为了节约而选择环境差、卫生标准低、交通不便的场所。菜品不要求太贵，但应力求做到有特色，比如尝试一下新开的风味餐馆、品尝新推出的菜品等，都是既经济实惠又能够彰显诚意的选择。

跟普通客人吃饭就没有那么多讲究了，选择中档饭店就可以了，但也要注意菜品的味道和环境的卫生。而且还要给予对方足够的尊重。如果双方关系足够亲密，还可以邀请他到自己家中吃，这样不仅经济实惠还可以进一步拉近彼此的关系。

提前了解宴请名单，除了可据此选择相应的饭店，也是为了恰当地安排座位作准备。饭局中的座次非常有讲究，隆重的大型宴会为了防止座次出错，还会在各

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

餐台座位前预先摆放座位卡，所发请柬上也会标明客人的台号。因为，若座次安排不当，可能会让客人感觉没有得到应有的尊重而产生怨言。

宴席位次的设定大致约定俗成。首先依据职位尊卑，然后根据年龄大小，最后按照女士优先的性别原则。当然，这是首席座位确定之后再遵行的一般模式。

主客在同一张饭桌上用餐时，中餐通行的规矩是：主人坐在上方的正中，主宾在其右，副主宾居其左，其他客人依照上述座次原则按从右至左、从上向下排列。主陪的位置一般应该在面对房门的上方中间位置，副主陪则应坐在主陪的对面。依照排序而得出的 1 号客人坐在主陪的右手边，2 号客人坐在主陪的左手边，3 号客人坐在副主陪的右手边，4 号客人坐在副主陪的左手边。依此类推，没有明显尊卑之分的则可以随意。如果客人较少，主宾比较突出，也可以只设一个主陪。

总的来讲，座次“尚右尊东”、“面朝大门为尊”。如果是圆桌，则正对大门的为主客位，主客左右边的位置则以离主客的距离来看，越靠近主客位置越尊贵，相同距离则右侧尊于左侧。若为八仙桌，如果有正对大门的座位，则正对大门一侧的右位为主客位。如果不正对大门，则面东的一侧右席为首席。

了解了这些原则，才能够依照客人的重要程度提前安排好座席，不至于闹出笑话，或者因此而得罪人。另外，在举行宴会的当天，无论对方是贵客还是普通客人，主人都应该提前到达，然后在靠门位置等待，并为来宾引座。将贵宾引至主座，依次安排座位，可避免客人不知道应该坐在哪里，或者一时疏忽坐错了位置而造成尴尬的局面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

佛靠金装，人靠衣装

在正式的宴会中，穿着打扮被赋予了更多的意义。服装承载和传达着很多信息，例如一个人的品位、个性以及对待这次宴会的态度等。人际交往中的聚餐大多不是为了吃饭而吃饭，而是人际交往的平台、表现自己的舞台，穿着打扮则可以看作是舞台上的戏服，起着非常重要的作用。

那么，男士在赴宴时要如何打扮才合适呢？通常来讲，西装是最常见也最为标准的着装，是赴宴者和宴请者的第一选择。男士选择西装要以宽紧适度、平整、挺括为标准。西装最大的特点是简便、舒适，能使穿着者显得稳重高雅、自然潇洒。西装与衬衫、领带、皮鞋、袜子、皮带等是一个统一的整体，只有相互之间协调统一，才能表现出着装者的气质修养。

西服套装的上衣通常不能与其他类型的裤子搭配，要想穿休闲裤，可以搭配休闲西装。在选择的颜色上，藏青色、灰色和银灰色是权力的象征，蓝色则意味着友善，而精致的细条纹图案则可以为你的服装增添一些变化。

衣服的配饰也非常重要。穿西装的话，在较为正式的场合就需要搭配领带。领带的下端应该长过皮带上下缘之间或者至少不短于皮带的上缘。领带与西服的颜色也要相互映衬，不宜选择与西装颜色完全相同的领带。暗红色、红色和藏青色可以用作底色，主要的颜色和图案要精致，不抢眼。最好选择真丝面料，优雅有质感而且一年四季都能戴。图案可根据自己的喜好而定，通常情况下可选择小巧的几何印花和条纹，带有柔和图案的涡旋纹面料也是不错的选择。

衬衫也要与领带和西装相互搭配，三者的花纹不能重复。如果衬衫是白色的，西装是深色的，那么领带就不能是白色的或者深色的，而应选择较明快的颜色；如果衬衫是白色的，西装的颜色朴素淡雅，领带就最好华丽一些。衬衫、领带、西装

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的选择还应该依据着装者的肤色、年龄、职位而定。

皮带最好选择真皮材质，黑色、棕色或暗红色是不错的选择。皮带的颜色应与鞋子相配，皮带扣的造型不宜太过复杂。

不知你是否注意过，开人大会议的时候，我们能够看到，大部分人都是清一色的黑色或者深蓝色西服套装，搭配深色的袜子。如果某人黑裤子黑鞋中间露出一截明亮的白袜子，就会感觉非常的显眼，与周边的环境不太匹配。

袜子要与裤子和鞋子的颜色相近，或采用西装和皮鞋的过渡色。通常情况下，袜子的颜色宜选与长裤相配或相近的，不过穿黄褐色裤子时例外，这时袜子应与鞋相配。穿黑色皮鞋一般应该选择黑色袜子。袜子要长及小腿中部，用袜子尽量覆盖住可能会露出来的腿脚部分。

西装自然要配革履，通常来说，出席宴会的男士应穿皮鞋，不能穿凉鞋、运动鞋，除非请柬上提示要着便服出席。皮鞋的选择以黑色系为上乘，然后可以选择深咖啡色皮鞋。通常而言，鞋的颜色不应该比裤子的颜色浅。黑色皮鞋可以配灰色、藏青色或黑色西服，深棕色的鞋配黄褐色或米色西服的效果则更佳。

另外，男士佩戴一块较贵重的手表也是不错的装饰。

需要注意的是，钥匙、钱包、手机等杂物一定要放在手提包中，不可以挂在腰间或者塞在口袋里。而且无论选择怎样搭配，都必须要做到干净整洁，否则，搭配得再精致也是徒劳了。

相比男士，女士更加需要注重外表的修饰，尤其在正式场合，女士在仪容方面有一些必须要注意的细节。

出席正式的宴会时，除了必须遵循邀请函上的服装要求外，还应尽可能地了解主人的衣着品位及参与宴会的其他客人可能穿着的衣饰，据此作出适宜的妆扮。不能太过艳丽，抢了主人或者上司的风头，也不能因太过随便而显得很失礼。

如果是一般朋友的聚餐，则可以相对随便一些，穿出自己的风格便可以了。然而，如果你的风格是浓妆艳抹的话，在这种场合就应该收敛一些，不然就会和其他朋友产生距离感，让人觉得你不够亲切。如果是参加喜宴，自然应该选择喜庆一点的颜色，但是又不能喧宾夺主，可以避开大红，选择暗红、粉红等暖色系衣饰。

总的来说，女士应该根据宴会的性质、出席的场合严格区分职业套装、晚礼服以及休闲服，选择相对应的衣饰。

出席宴会时，女士的发型应该高雅、庄重。如果是商务宴席，切不可长发披肩，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最好用发夹夹好，也不适宜扎马尾。另外，发卡、发带的式样也应庄重大方，不可太过花哨或者过于可爱。

俗话说："男人看表，女人看包。"一个优雅又有品位的包会为你的形象加分不少，随身携带的包应该与衣物相配，体现出优雅别致的美感。

女士参加宴会时，化妆也是一种礼貌。不能素面朝天，但也不应浓妆艳抹；且不应该喷过浓的香水，以免香水味盖过菜肴的味道。

我们都知道"佛靠金装，人靠衣装"，在人际交往中更是如此。一身恰当又有品位的妆扮绝对会让他人眼前一亮，从而对你产生好感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

妆出好气色，秀出靓气质

在人际交往中，帅气或漂亮的外貌也是一张特别的通行证。无论是商务应酬还是朋友相聚，气质非凡的男女总是能够给他人留下深刻的印象，让他人对其产生好感，从而有利于其各项活动的开展。

俗话说："三分长相，七分打扮。"事实的确如此，天生丽质的人毕竟是少数，青春年华也是转瞬即逝。然而，即使天生长相平平，青春也已经过去大半，女人通过化妆，男人通过打扮，依然能够打造出更加有风度的自己。对于女人来说，如果天生底子就非常好，再化下妆，更是有锦上添花的效果；而对于男人来讲，好的气色是不着痕迹地体现自己品位的最佳方式。

在社会交往中，无论女性年龄多大，从事什么工作，都要注意根据自己的脸形、个性和气质等条件来选择适合的妆容。这是一种礼貌，也是一种修养。男人虽然不需要化妆，但是气色好同样是必需的。如果你脸部的皮肤比较干，那么不妨擦些简单的男士护肤品。不要觉得男人就该与护肤品绝缘，多花几秒钟来完成这一个步骤，要比你带着脸上的干皮出现在社交聚会中好得多。

另外，对男人来说最重要的妆容就是发型了。在出席重大场合之前，大可以到理发厅去吹吹头发或者擦一些发胶类产品，让头发更有型，让自己显得更精神。

对于女人来说，妆扮就要麻烦多了。通常来说，不同的脸型要选择不同的化妆方法，这样才能起到为自己形象加分的效果。

公认的理想脸型是椭圆形，椭圆形脸的女生在化妆的时候应该尽量保持原本的脸型，突出自己的优势。腮红应该擦在脸颊骨的最高处，然后向上向外晕开；按照原本的唇形自然涂抹唇彩，如果唇形有缺陷，则可以稍微修饰一下；眉毛适宜顺着眼睛的轮廓修剪成弧形，眉头与内眼角齐，眉尾则可稍长于外眼角。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

脸型中最可爱的就是圆形了，圆形脸的女生化妆的时候应该尽量避免圆上加圆。腮红可从颧骨涂抹至下颌部，起到增加脸部阴影、修饰脸型的效果。另外还可用比底妆的粉底暗一个色调的粉底，沿着额头靠近发际处向下窄窄地涂抹，至颧骨下方可加宽涂抹的面积，造成脸部亮度自颧骨以下逐步集中于鼻子、嘴唇、下巴附近部位的效果，进一步修饰自己的脸型。嘴唇也不宜涂成圆形，而应该涂成弓形。眉毛可修成自然的弧形，作少许弯曲状。

方形脸的女生给人的感觉会比较严肃，在化妆时，要加以修饰，增强其柔和感。可以用比底妆粉底暗一个色调的粉底在颧骨最宽处造成阴影，下半边脸也应该在脸颊两侧用大面积的暗色调粉底制造阴影，从而改变面部轮廓。腮红应该涂抹得与眼部平行，切忌涂在颧骨最突出的地方。可以把唇彩涂得丰满一些，增加柔和感。眉毛应该修宽一些，眉形应该微微弯曲，不宜有棱有角。

如果脸型很长，就应该用化妆的方法，尽量增加面部的宽度。腮红涂抹在离鼻子稍远处，这样可以在视觉上拉宽脸型。通常来说，腮红应该沿颧骨最高处至太阳穴所构成的曲线部位向外、向上抹开去。双颊下陷或者额头窄小者，应在双颊和额部涂上比底妆粉底浅一个色调的粉底，造成光影，使之看起来丰满一些。眉毛适宜修成弧形，不宜有棱有角，位置也不应该太高，眉尾不可以向上翘。

如果你的脸型额部较窄而两腮较宽，那就是上小下宽状的三角形脸。这样的脸型在化妆时应尽量将下半边脸的宽度修饰一下，从而使脸型变成椭圆形。腮红可以从外眼角开始向下涂抹，将脸部上半部分稍稍拉宽。然后用比底妆深一个色调的粉底在两腮部位涂抹，加深脸部阴影。眉毛应该保持自然状态，不可以太直或太弯。

与三角形脸相对的是倒三角脸，即人们常说的“瓜子脸”。瓜子脸的女生在化妆时，需掌握的诀窍与三角形脸相似，只是需要修饰的部位恰好相反。腮红应涂在颧骨最突出处，向上、向外揉开。然后用比底妆颜色深一个色调的粉底涂在过宽的额头两侧，再用比底妆粉底浅一个色调的粉底涂抹在两腮及下巴处。由于下巴较窄，可以选用亮色的唇彩来增加柔和感，唇形也应该修饰得稍宽厚些。眉毛的形状应该尽量自然，眉尾不宜上翘。

化妆除了要依据脸型之外，也要根据不同的场合来作出适当的改变。

小杨是个非常漂亮的女孩子，但是在商务应酬中，她从不浓妆艳抹。她发现只要化好底妆，整个人就会显得自然而靓丽。在出席宴会之前，小杨都会提前一个小时梳妆打扮。首先她会做好脸部清洁，然后做一个补水面膜，增加妆容的贴合度。做过面膜，用清水洗净后，小杨绝对不会跳过基础护肤的步骤。擦好乳霜之后，小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

杨会擦上隔离霜，这样做在保护皮肤的同时，还可提亮肤色。然后擦上一层BB霜，用遮瑕膏修饰一下脸型，如此一来，小杨的皮肤就会看起来吹弹可破。之后她会根据宴会的时间和内容来选择是否画眼线，有时淡淡地画上一条，再涂抹一层薄薄的眼影。通常她会选择灰色或者咖啡色系，如果戴眼镜，小杨就会把眼影涂得稍浓一些，然后擦一点颜色柔和的唇彩。小杨的同事和客户都觉得小杨的妆化得很漂亮，但又说不出她化在了哪里，感觉她天生丽质。这样的女孩子当然人见人爱啦。

另外，一定要注意全身的颜色协调。通常而言，如果眼妆是蓝色系，唇彩就应该是粉红色的；如果用绿色或咖啡色系的眼妆，橙色唇彩就更为适合。

无论男女，都应该提前在家里整理好再出门，如果宴席中途需要整理头发或者补妆，也应该到化妆室或卫生间进行。在异性面前整理妆容是非常不礼貌的行为，而且如果不是特别的情形，也最好不要在人前整理衣服或者照镜子。

我们都应该“妆出好气色”，这样才能秀出靓气质，从而为自己的形象大大加分，给他人留下美好的印象，促进彼此的合作和交往。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

只有干净的手才可以与成功紧握

握手是人们在社交活动中必不可少的一项礼仪，尤其在饭局中，见面时的首次交流、临别前的最后沟通都是靠握手完成的。握手可以迅速拉近双方的距离，加深双方的信任。在饭局中，主人通常会紧紧握住客人的手表示欢迎，然后将客人引至座位。两人言谈十分投机之时，也多会握个手来表示相见恨晚、万分投缘等情绪。试想，如果这时候你的手不够干净，给人的感觉会多么糟糕，毕竟谁也不想跟肮脏的手相握，手是人们身上重要的部分之一。

石墙想做某品牌化妆品的经销商，趁该公司举办宴会之际，石墙就想毛遂自荐一下。该公司经理了解石墙的来意之后，很欢迎他，伸出手来要与他握手，没想到石墙的长指甲差点划伤经理的手。原来石墙双手拇指和食指喜欢留长指甲，而且也没有很好地清理指甲里面藏着的脏东西。经理看着石墙的手，以及手上到处画着的一堆电话号码，只觉得非常反感，于是迅速收回手，佯装有事巧妙地走开，不再理睬他了。最后，该公司以石墙的形象与公司产品不符为由，拒绝了石墙的加盟。

如果我们看到石墙这样的手，估计也很难开开心心地握住。尤其是在饭局中，本来是吃饭的，看到肮脏的手自然会更加反感。肮脏的手必然妨碍你获得他人的好感，甚至令你丧失原本可到手的成功机会。而干净的手则不但可展现出自己的修养，也会让他人觉得非常舒服，如此一来，成功的机会自然就多了一分。因此，维护一双干净健康的手是我们绝对不能忽略的细节。

手上最需要经常维护的就是指甲了，因为别人看到你的双手，不可避免地会注意到你的指甲。保持指甲的良好状态是必需的。即使握手的时候，指甲侥幸没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刮到对方，在饭桌上夹菜的时候，长指甲也会非常引人注目，如果指甲缝里面再藏着点“玄机”，那真的足够让同席的人倒胃口了。其实，保养指甲也并不是非要让专业的美甲师来设计修整不可的，自己也完全做得到，只不过千万不可找借口偷懒，忽视自己的双手，要知道，双手是你的第二张脸。

修剪指甲时必须注意，指甲的边缘长度不能超过 2 毫米，缝隙里绝对要清理干净，不能有异物。最好养成“三天一剪，每天检查”的良好习惯。女生的话可以涂一些指甲油，但是要涂得均匀、美观、整洁，不能出现厚薄不一或者部分已经脱落的现象。另外也要注意，除非工作需要，上班时还是最好只涂透明的指甲油，而不要涂上其他的颜色。

除了指甲要整洁之外，双手的皮肤也应该注意保养，不应出现干燥脱皮的现象。如果你有一双丰满修长、细腻平滑的双手，那么会给与你握手的人一种美感，从而让他人对你产生好的印象；在饭局中，你的双手也会让人眼前一亮，觉得你是一个有修养、懂得保养的人。

拥有了一双干净的手，也就为握手作好了准备。那么，在饭局中与人握手的时候，又应该注意哪些问题呢？

在一次饭局中，李经理跟小黄握手之后，脸上露出了不快的神色。原来小黄握手时软弱无力，给人感觉非常地敷衍。而且小黄在与李经理握手时，没使出一点点力气，让李经理感觉仿佛握着一条死鱼。李经理觉得双手冰冷、握手软弱无力的人缺乏活力，更缺乏真诚。

在李经理眼里，小黄显然专业素养不够，是个职场上的新手，而且悟性不佳。因为小黄在握手时简直犯了所有的忌讳，李经理还在跟其他人握手时，小黄就急忙跑了上去，伸出手，想要与李经理握手。李经理虽然赶快伸出手来回应，心里却很不舒服。在握手的时候，小黄似乎有点紧张，目光游移，精神不集中，四处顾盼；握了一下就赶快拿开了，一点儿力气也没有使。

小黄本来还想与李经理合作，但是他感觉到李经理总是对自己没什么好感，他不知道自己到底哪里得罪了李经理。

小黄不知道在饭局中，握手也是一门学问，与人见面时，握手必须要专心致志，在握手的同时一定要真诚地看着对方，面带笑容，适当地寒暄两句，切不可沉默不语。两人握手时还应该持续两三秒钟，握的时候应该晃一晃，稍微用力，用以传达自己的情谊。另外，握手的时候不要戴手套，就算原本戴着手套，也要赶快摘下来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

别人伸出手时，你也要赶快伸出手来回应，切不可慢慢腾腾的。

小黄还犯了一个错误，在饭局中不只座序有讲究，握手的时候谁应该先伸手也是有讲究的。通常来说，地位高的人应该先伸手：男士和女士握手，女士先伸手；长辈和晚辈握手，长辈先伸手；上级和下级握手，上级先伸手。握手是为了表示前者对后者的接纳，因此，主客之间虽然客人地位高，却应该由主人先伸手，用来表示欢迎；而客人离开的时候，则应该客人先伸手。

参加饭局的时候，保持双手的干净整洁，掌握握手的礼仪规范，这样才能给他人留下一个好的印象，在握手的同时，也就握住了自己的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

即便是小礼物，也能暖人心

在饭局中，可以为他人准备一份小礼物。这样的纪念品会让人感觉主人非常贴心，非常有心，而且每次看到纪念品都会想起这次相聚。即使礼物再轻，也能够达到以物传情的效果，于无声之间寄情言意。

人际交往之中，任何来往都有一定的礼仪规范。我们只有明确赠送礼物的目的，遵循赠送礼物的基本原则，才能真正发挥礼物在交际中的重要作用。

通常来说，参加饭局的人向主人赠送礼物时，应在见面之初就把礼物赠予对方；而主人接待客人时，则应该在对方告辞之前赠送礼物，如果方便的话，送到客人下榻的酒店也可以。

礼物的选择也很有讲究，可以说它不仅是一门学问，更是一门艺术。礼物送得好会事半功倍，而送得不好，效果则可能适得其反。通常而言，礼物不在贵贱，能够投其所好，表达出自己的心意才是最重要的。

因此，在人际交往中，我们馈赠亲友、客户时选择礼品最好选那些巧妙一些、具有特定的意义的礼品，例如精致或精巧的小物件，或者当地的特产。

念研究生的小莲觉得导师对自己很好，于是想在中秋节的时候表达一下自己的心意。同学们通常给导师送花、送月饼。小莲觉得太过平常，她看到导师经常忙工作，休息时只在办公室的沙发上睡睡，每次都是垫着衣服，连个枕头都没有，就抱着一个枕头给导师送到了办公室。后来，学院里传起了一些小莲与导师的闲言碎语，小莲觉得很纳闷，仔细打听了一下，竟然发现是自己抱着个枕头去导师的办公室引起了旁人的误会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可见所送之礼要小巧一些，以便随身携带。如果礼物太显眼、不易搬运，送时还要兴师动众，弄得四邻皆知，反会让收礼的人非常尴尬。同样的，礼物也不宜太多，应遵循“少而精”的原则。

在赠送小礼物的时候，我们也要充分了解对方是否有什么禁忌，以免触了霉头。中国人讲究好事成双，凡是有大喜之事，所送之礼宜双不宜单。中国人也忌讳“4”这个数字，因为与“死”谐音，不太吉利，送礼的时候也最好避开。另外，白色虽有纯洁无瑕之意，但是中国的丧事大都是用白色，因此对白色也比较忌讳，有些礼物就不宜选择白色。同样，黑色也被视为不吉利、凶灾之色。在中国，红色是喜庆、祥和、欢乐的象征，有喜事的时候可以送人红色的小礼物。此外，中国人还常常讲究不能给老人送“钟”，不能给夫妻或情人送“梨”。

对港台同胞，我们要注意一些不同的忌讳。比如港台办丧事后都是以毛巾送吊丧者，因此非丧事一律不能送毛巾；他们也认为以剪、刀相送会使对方有受到威胁之感；甜果因为是祭祖拜神时的专用之物，因此也不宜送人。台湾俗有“送扇无相见”的说法，送他们扇子自然也不太合适。

与外国友人交往，也应注意他们的风俗习惯。通常情况下，应在双方关系确立后才互赠礼物。赠送的礼物应该恰如其分，不可过于贵重。如果是要登门拜访他人，前一天应送去鲜花，以便主人把花布置好，并且花要送单数，同时附上一张手写的卡片。

通常来说，花是人际交往中一个不错的礼物选择。但是针对不同的对象，需要有不同的考虑。在中国，喜庆活动中送花要送双数，意即“好事成双”。在丧葬仪式上送花则要送单数，以免“祸不单行”。在西方国家，送人的鲜花则必须是单数。有些数字，由于读音或其他原因，在送花时也是忌讳出现的，例如“13”。

如果送给外国人鲜花，给中年人就不要送小朵，因为小朵表示他们不够成熟。同理，也不要给年轻人送大朵的鲜花。

另外，对于花的种类和颜色的选择也有不同的禁忌。不能送日本人莲花，因为他们认为莲花是人死后的那个世界用的花；不能送拉丁美洲人或欧洲国家的人菊花，因为当地的人死了才会送一束菊花；法国人也忌讳黄色的花，认为是不忠诚的表示；对于英国人和加拿大人来说，百合象征着死亡，因此绝对不能赠送他们百合花；如果不是情侣关系，不要送德国或瑞士女性红玫瑰，因为红玫瑰代表爱情，会使她们误会；另外，德国人将郁金香看作“无情之花”，送此花给他们可是代表绝交之意。

掌握了选择礼物的方法以及赠送礼物的禁忌，才能够更好地表达自己的心意。这样一来，饭局虽散，交情却不会散。可见，要让他人在饭局散了之后，依然记着你的深情厚谊，那么，送客人礼物的时候就一定要做足工夫，尽显诚意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

懂得菜式出处典故，莫让无知引出笑话

饭局中的吃喝只是个载体，要想吃出品位、档次与格调来，除了菜的味道要好，更重要的还是掌握菜式的出处和典故。懂得菜式的典故，不只可以彰显点菜人的文化品位，还可以由此引出下酒的话题，席间不至于因无话可说而显得尴尬，也不至于因直奔主题而显得唐突。如果不懂得菜式的出处典故，则可能会闹出笑话来。

某次，小梁请办公室主任以及其他同事在一家川菜馆吃饭。点菜的时候，同事小洪点了一道开水白菜，小梁马上打趣道："不要这样啊，哥们儿请客你给点儿面子，怎么点这么寒碜的一道菜？"众人听见小梁的话忍不住哈哈大笑起来，主任也觉得小梁这么说显得太无知了。

小洪解释道："开水白菜可不寒碜，这是一道四川传统名菜。相传是川菜名厨黄敬临在清宫御膳房里创制的。后来黄敬临将开水白菜这道菜的做法带回四川，广为流传。几十年前，川菜大师罗国荣被调到北京酒店里掌厨，又将开水白菜的做法带回北京，一下子就成为北京饭店高档筵席上的一味佳肴。开水白菜听起来很简单，做起来却并不容易，例如汤汁部分的讲究：汤味要浓，色却要清如开水一般。菜品乍看好像只是清水泡白菜，一点儿油花也不见，但吃在嘴里却清香爽口，鲜美非常。"

小洪的这一番解释让小梁羞红了脸，自叹见识短浅，一桌人也都对小洪非常钦佩。

可想而知，小梁回去之后，一定会主动了解各种菜式的典故，以免再闹出这样的笑话。也许你还没遇到过这样的窘况，但是提前做功课才能有备无患。何不事先多了解一些菜式的典故，以免"书到用时方恨少"呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有些菜式，听它的名字很难确定里面到底是什么材料，做出来是个什么味道。如果没尝过这样的菜，最好事先作个了解。例如佛跳墙、鼎湖上素、八仙过海闹罗汉以及一卵孵双凤等菜品。

佛跳墙是一道福建名菜，如今已成为闽菜中排名第一位的传统名菜。佛跳墙是以海参、鲍鱼、干贝、鱼翅、鸡、猪蹄筋、羊肘、鸽蛋等18种原料用酒坛煨制而成。佛跳墙的味道鲜醇，质地软嫩，入口即化，食后余香绕舌。

关于佛跳墙有这样一个典故，据说清朝时期，福州官钱局一官员宴请布政使周莲吃饭，桌上有一道用几种海产品及鸡、鸭、羊肘、蹄爪、鸽蛋等煨制而成的菜，极为可口，周莲十分爱吃，便命令官府的厨子郑春发学习仿制。郑春发登门学成后，又作了一些改进，多用海鲜，使此菜愈加鲜美。后来郑春发辞去公职，开创聚春园菜馆，在一次文人聚会时送上此菜，初名“福寿全”，一打开坛盖，浓浓的香气夺坛而出，众人纷纷叫好，有人即兴赋诗云：“坛启荤菜飘四邻，佛闻弃禅跳墙来。”后来，此菜遂由众人公议改名为“佛跳墙”。

鼎湖上素是用香菇、草菇、银耳、榆耳、桂花耳、竹荪、鲜莲子、白菌、绿豆芽、笋等食材，蒸、焯、炒、煨而成。特点是色彩典雅，层次分明，鲜嫩滑爽，清香适口。

据说在今广州西门口中山六路的西园酒家，敬奉佛院的名菜是十八罗汉斋。有一次，肇庆鼎湖山庆云寺庆云大师来广州六榕寺，到西园酒家吃罗汉斋，觉得罗汉斋虽然是由竹荪、发菜、冬菇、草菇、蘑菇、榆耳、银耳、桂花耳、黄耳、湘莲子、佛手果、炸面筋、笋肉、银针、菜心等主料烹制而成，但滋味欠佳，所以他用与上述相似的材料，亲自改进了一些烹制细节，从而做出了这道被西园厨师们所采纳的新菜——鼎湖上素。

八仙过海闹罗汉是用鱼翅、海参、鲍鱼、鱼骨、鱼肚、虾、鸡、芦笋、火腿等十几种原料为主做成，以鸡作为“罗汉”，其中八种主料为“八仙”，故名为“八仙过海闹罗汉”。古代，此菜一上席随即开锣唱戏，众人一面品尝美味，一面听戏，十分热闹。

八仙过海闹罗汉是孔府喜庆寿宴时的首位名菜。从汉初至清末，历代许多皇帝都亲临曲阜孔府祭祀孔子，其中乾隆皇帝就去过7次，至于达官显贵、文人雅士

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前往朝拜者人数更众。因此，孔府设宴招待十分频繁，宴席也越做越好，直至四海闻名，“八仙过海闹罗汉”便是孔府名菜之一。

一卵孵双凤又名“西瓜鸡”，同样是孔府名厨首创。这道菜是用西瓜和雏鸡加干贝、口蘑等配料烹制而成，口味清鲜，营养丰富，颇有特色。

传言孔令贻品尝后极为赞赏，便问厨师此菜何名。厨师答西瓜鸡，孔令贻认为该菜制法别致，滋味鲜美，但名称不雅，就将此菜更名为一卵孵双凤，即以西瓜为卵，两鸡为凤。从此该菜便成为孔府菜中的上品。

中国的饮食文化源远流长，上述所举不过是菜式典故中的九牛一毛。了解各式菜肴的出处和典故，就能够在点菜的时候一展自己的见识，让他人眼前一亮，对你刮目相看。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9

熟知各地美食行情，让人对你刮目相看

在主客齐聚的饭局中，因为人数众多，所以应该尽量谈论一些大部分人都能够参与的话题。尤其美食当前，就近取材，谈论菜色就是一个不错的选择。对于这个话题，每个人都可以根据自己的喜好说上两句，然后大家就可以天南海北地开聊了。

饭局自有学问，如果在饭局中从头至尾都谈工作，恰恰会给人没有工作能力的感觉，因为干得好的人是不需要在饭局中絮絮叨叨谈工作的。这样还会让人感觉枯燥无味或认为你喜欢自吹自擂，几乎很少有人喜欢跟这种人打交道。相反，见识广博的人，大家却都乐于与之交往。如果是事先约好在餐桌上边吃边谈，或者对方主动谈起，当然另当别论了。但除此之外，最好还是谈一些有关菜的味道或各地风土人情之类的话题。正因为如此，在饭局中，对各地美食行情都非常熟悉的人，往往会引起众人的注意。

另外，熟悉各地美食行情，在设宴招待别人或者点菜的时候，还可以派上大用场。

中国人将饭局当作是交际场合，已非一两天了，饭局文化的一个重要侧面就是美食文化。安排饭局的时候，如果邀请的大都是熟悉的亲朋好友，自然可以随便些，而且因为熟悉，对各人的口味也大致了解，就不容易出现意外的偏差。但如果需要自己做东，应酬有商务往来的客人，那就需要多费些心思，在哪里请、点什么菜，都要好好斟酌一番。

熟悉各地的菜色，熟悉当地的饭店情况，再了解下客人们的喜好需求，就可以举办一场成功的饭局。在安排一次饭局之前，首先要对邀请的客人心中有数。一般每次邀请客人都有一个目的，或洽谈项目，或签订合同，或接风迎客，或饯行话

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

别等。通常来说，不应该把毫不相干的两批客人合在一起宴请，更不能把平时心存芥蒂的人请到同一张桌子上吃饭，以免出现不愉快的情况。另外请客也是讲究规格的，我们可以根据要办的事的重要程度和消费水平安排不同档次的场所。即便是公费，单位也都有相应的规定。

点菜的时候，要根据饭局的规格、饭店的特色以及客人的口味来选择。整桌菜应有冷有热，荤素搭配，有主有次，主次分明。一桌菜里要有能够撑得住场面的主菜，如鱼翅、燕窝、甲鱼等，以显示宴请的规格，然后再点一些一般的菜色调剂下大家的口味。

在点菜中，要注意点一些当地或者本店的特色菜、让人们印象深刻的好菜。除了本身价值不菲的原材料外，最重要还是味道。中国的饮食文化博大精深，东西南北人们的口味有很多变化。在传统的“南甜北咸、东酸西辣”之外，又出现了不少新派口味。点菜要迎合客人口味和心意，可根据客人的籍贯、职业特点、个人兴趣大致推断出其口味。如果实在难以推测，也可以点几个相对保守的、也是一般情况下大众都能接受的菜。在点非常有特色的菜时，可以先询问一下大家。

向兰经常在饭局中应酬，在了解各地美食以及当地有名的饭店上下了很多工夫。时间长了之后，向兰确定了单位附近的两三家不同档次的饭店为主要的请客场所，每次都会根据请的客人的情况，就近安排在这固定的几家饭店吃饭。

向兰对这几家饭店非常熟悉，哪家饭店哪个菜做得好、好的程度、哪个菜还可以有所改进，她都心知肚明，更不要说哪个饭店更擅长于哪个菜系了，就连饭店的大厨们是哪里人，几时换了主厨，她都能品出来。跟向兰一起吃饭的客人总是感觉非常放心，对她也极为信任。

在与饭店建立起长期的关系后，向兰还在价格上获得了很多优惠。饭店的服务生也非常熟悉她的需求，有时候时间太紧，甚至不必煞费苦心地点菜，只需要稍微知会一下此次宴请的规格，服务生就能够根据客人的人数、性别、年龄以及时令等，迅速端上来一桌符合要求的菜。

与熟悉各地美食的人一同吃饭，自然会觉得非常放心，从而对他产生好感，愿意与他深交。要想别人相信你的办事能力，对你刮目相看，最好从现在开始积极地了解一下各地的菜品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10

宴前吃点东西垫底，保你酒桌千杯不醉

喝酒历来是一种普遍的习惯，也是一种重要的社交手段，这种风气一直延续到今天。古人喝酒比现代人更讲究，现在我们醉后失态至多不过朋友反目、生意泡汤（其实也已经够严重了），而在古代甚至有可能丢掉性命。

汉高祖刚当皇帝的时候，他的大臣们都认为自己打天下有功，拼命在朝廷上喝酒、争功。后来，有一个叫叔孙通的人站出来，劝汉高祖制定一套规矩，不准大臣们肆意喝酒。最后规矩定了下来，大家也就不敢再乱来了。

汉高祖死了之后，吕后当权，吕家的人都挤到朝廷里来，造成外戚当权的局面。当时的大臣大多反对外戚专权，总想找机会干掉他们。正巧有一天吕后请客，派一个叫刘章的做“酒史”来主持喝酒。刘章正是反对外戚的一名大将，他乘机说：“我是军人，为了维持秩序，我请求太后准许我用军法来对付不守酒礼的人。”吕后答应了。于是大家喝酒喝到一半，一个外戚喝醉了，发起酒疯来，跑出去了，刘章真的军法从事，立刻拔出宝剑，把这外戚杀了。从这件事开始，一套铲除外戚的计划行动起来了，最后刘家的天下终于得以保全。

这个故事说明，喝醉酒的人很容易自以为是，得意忘形；而在旁人眼里，喝酒失礼是一件很严重的事，严重到足以引发一次政变。

当今社会，一般人上了酒桌就算再放肆，应该也不会引来杀身之祸。但是也可能付出非常惨痛的代价。我们常说“酒品即是人品”，一个酒后缺乏自制能力，爱发酒疯的人，自然会被认为人品不好。如果在领导面前，自然升职艰难；在同事面前，则可能会被逐渐孤立；即使是在下级面前，也可能会失去威信。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要想千杯不醉，既陪别人喝尽兴了，又不至于使自己失态，就要学会控制酒量、掌握一些饮酒的忌讳和避免醉酒的招数，努力控制酒精对自己的影响。

首先，决不能空腹上酒桌，一定要在酒宴开始之前先吃点东西垫底。空腹饮酒，酒精会被很快吸收，对胃的刺激也很大，伤身又易醉。喝酒前最适宜吃的当属高蛋白和多维生素的食物，如新鲜蔬菜、鲜鱼、瘦肉、豆类、蛋类等。切忌食用咸鱼、香肠、腊肉等含有大量色素与亚硝胺的食物，它们会与酒精发生反应，既伤肝又损害口腔与食道粘膜，甚至会致癌。

同时应该尽量避免将各种酒类混饮。各种酒虽然种类不同，但主要成分都是酒精。人们饮酒后，大部分的酒精被十二指肠吸收，小部分则由胃吸收。如果喝的主要是白酒，虽然酒精含量高，但是喝的量少，再加上边喝酒边吃饭，胃内酒与食物混杂在一起，就不那么容易流进十二指肠，大大减缓了十二指肠吸收酒精的时间。而如果将白酒和啤酒混着喝，液体量则会大增，酒一下子就会流入十二指肠中，这样一来，吸收酒精的速度会迅速加快，让人一下子就醉倒了。

要想千杯不醉，也要学会节制。天天豪饮，日日海量的话，会加重心脏负担，从而导致心肌肥厚、心脏扩大，形成心脑血管疾病。因而喝酒的时候不宜过猛过快。

如果可能的话，最好喝热酒，而不要喝冷酒。各类酒喝起来时，都是热酒比冷酒危害小。因为酒中除了含有酒精外，还有少量甲醇和甲醛等有害物质，加热能够促使酒中的这些有害物质挥发。

在酒桌上，首选红葡萄酒，黄酒次之，白酒最后。因为白酒不含营养成分而且对肝有损伤，而红葡萄酒、黄酒、啤酒都含有糖类、氨基酸、多种维生素，具有一定的营养价值。

喝酒的时候，还可以在饭桌前放两个杯子，一杯放白酒，一杯放矿泉水。小口喝酒，大口喝水，可以帮助稀释酒精，减少酒精对肝脏的刺激。

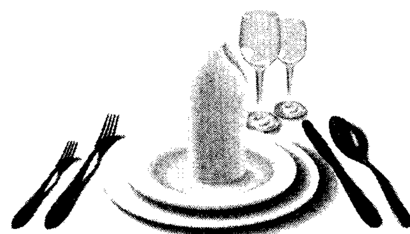
酒桌就是一个人生小舞台，能够折射出很多人的人品，从酒品里品人品，不失为聪明之举。而为了在酒后表现出自己更好的一面，就需要更好地控制自己，掌握千杯不醉的小窍门。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章

吃喝不能随意，饭局也要讲“礼”

你的礼仪价值百万



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

仪表端庄，举止得体，赢得好印象

在任何场合，要想赢得他人的好印象，就要注意从头到脚的细节。仪表要端庄，举止要得体。

仪表和举止包括衣着打扮、个人卫生、言谈、走姿、坐姿、站姿等方面。如果你的穿着打扮、言谈举止都符合该场合所要求的礼仪，那么你在第一时间就赢得了大家的赞赏。

饭局是一个非常好的自我推销的舞台。饭局的参与者需要长时间暴露在别人的观察之下，身上任何细微的优点或缺点，都难逃他人的眼睛，都会影响他人对你的印象，所以更应该处处留意，事事细心。

穿着打扮，非常直观地反映出一个人文化素质之高低，审美情趣之雅俗。这并不是要求我们身穿名牌，重要的是穿着自然得体，协调大方，同时遵守某种约定俗成的规范或原则，与具体的场合相适应。因此我们在赴宴之前，就要了解饭局的性质，了解主人是否对着装有特殊要求、是否需要穿礼服等。

商务饭局要求穿着严肃，穿出品位。男士最好打扮得绅士一点，女士要优雅一点。不仅穿衣服要注意，发型、饰品、包包、鞋子的搭配也很重要。打扮要适宜，最好不要抢了主人或上司的风头，也别太随便而显得失礼。

小陶性格大大咧咧，总以为只有女性才注意穿着打扮这些细枝末节的事。他觉得对镜梳妆，讲究穿戴，便是“女人气”，缺少男性美，缺乏男子汉气概；只有不修边幅、不重仪表、不讲究打扮，才是男性美、自然美。

于是，小陶给人的印象就是不修边幅，甚至邋里邋遢。虽然好哥们儿都习惯了，在一起喝酒吃饭都不太在意，但是一旦有陌生人在场，小陶给陌生人的印象都很差。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有朋友劝他注意一下自己的仪表，他却说不修边幅就是他的本色。

直到在一次偶然的饭局中，小陶才彻底意识到自己不注重仪表是多么糟糕的事。那一次，几个朋友一起在场，还有几位小陶不认识的女孩子。小陶对其中一位女孩子一见钟情，很想献殷勤，于是帮女孩子挡酒、夹菜，试图赢得她的好感。饭后，他想与女孩子说几句话，女孩子竟然找借口说有事，匆忙走了。

之后，小陶通过朋友与那女孩子联系，女孩子却总是躲他。他很奇怪，自己长得不丑，事业小有成就，怎么就得不到那女孩子的青睐呢？还是朋友一句话点醒了他：你看你那邋遢的样子，有哪个女孩子愿意当你的保姆？

内在美固然重要，但外在美在人际交往中是一张亮丽的名片。仪表端庄，不仅能使自己产生精神愉悦、英俊洒脱的感觉，有利于心理健康，也能让周围的人感觉整洁、文明、亲切。

亲朋好友之间的聚会，打扮就可随意一些。穿着打扮最好生活化一点，显得亲切。但也别太随意，如果与长辈一起，穿着就要传统一些。

小葛跟小雅谈朋友已经有三年了，还没见双方父母，眼看就到了谈婚论嫁的年龄，小葛父母便要求见见小雅。

见面的地点是小葛定的，在一家比较随意的饭店。

小雅是那种长相比较精致的女孩子，披肩的长发，戴一副紫色框眼镜，显得很文雅。然而，由于太紧张了，小雅在去饭店之前不知道选什么衣服穿。在小葛的催促下，小雅就随便穿了一套。

这天晚上，小葛带着小雅来了。小葛的母亲是那种非常挑剔的人，对任何细节都会十分注意。她看到小雅穿着10厘米高的高跟鞋，戴着大圈的耳环，而且口红也太艳丽了，她心里就不舒服了。

吃完饭后，小葛的母亲对小葛说："这女孩子，怎么打扮得这么时髦？根本不是过日子的人。"

参加饭局，穿着打扮不能由着自己的兴致来，要符合场合、时间、同桌客人或主人的审美要求等。

仪表端庄，举止也要得体。不要穿着优雅的服装，举止却不文明，给人以"穿上龙袍也不像太子"的感觉。

举止文明，包括站姿、走姿、坐姿、手势及表情等都要得体。这些肢体行为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会传达出很多信息。在饭桌上，这种行为语言的效果是非常重要的。

站的时候要挺胸抬头，而不是缩头缩脑，或身体僵硬;走的时候，要迈着大步;入座后，要轻要稳，坐好后身子不要东倒西歪，不要懒散地靠在椅子上，给人以粗俗的感觉；手势不要太招摇，不要张牙舞爪；除了在丧宴上，其他场合最好一直保持微笑，不要给人以冷冰冰的感觉。

总之，良好的印象从仪表和举止开始，注意你的穿着打扮、一言一行，把每一个细节做到位，你在饭局中就一定会赢得他人的赞赏和认可。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

打招呼时，选择最能体现修养和尊重的称呼

与人打交道，自然要称呼他人。称呼，也叫称谓，指的是人们在日常交往中彼此之间所采用的称谓语。在人际交往中，怎样称呼他人也能体现出一个人的修养和对对方的尊重程度。

在饭局中，如果是熟人还好，以前该怎么称呼就怎么称呼。但是在商务宴会上，你可能会面对很多陌生人，除了看得出来性别外，你连人家的年龄、职位都不知道。那怎样才能恰当地称呼对方，不仅让对方感觉自己有教养，而且还体现出自己对他的尊重呢？

其实，最重要的是记住一点：谨慎。称呼首先要恰当，要合乎规范。

中国人的习惯称呼有职务性称呼，比如“张教授”、“王研究员”等，以示身份有别、敬意有加。

还有职业性称呼，如律师、医生、会计等，在职业前加上姓氏即可。

地位性称呼，比如“王总”、“李经理”、“赵主管”、“李局长”等，体现对对方的尊重。

称呼非常重要，对别人的第一次称呼一定要恰当。不恰当的称呼可能会引起对方的排斥心理，造成对方的反感，从而影响到彼此的进一步交往。

有一次，张彦与同事王克去外地出差，考察一个项目。他们在企业内部忙活了一天，第二天便开始到市场一线作实地调研，所到之处，各地区区域经理负责接洽。

这天，他们到了一个地级市，那里的区域经理白天陪他们走访市场，晚上就请他们吃饭聊天。饭局刚开始时，那个区域经理向张彦他们敬酒，一口一个“经理”，叫得不亦乐乎。当他得知自己比张彦大不了几岁时，就开始称兄道弟，给张彦倒了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一杯酒说：“小张，来，咱们喝一个。”

张彦心里感觉很不对味，心想：“一边喊我同事为‘王经理’，一边称呼我为‘小张’，这不明摆着跟我过不去么？而我们两人都是企业请过去当作老师对待的贵宾啊，一个小小的区域经理居然这样称呼我。”

所以，张彦开始推托自己不胜酒力。那区域经理竟然又对着王克说：“王经理，你看你同事小张真不够意思啊。”这下张彦真的生气了，他打算还击。

张彦镇定地端起酒杯对那个区域经理说：“请问你贵姓？”

那个区域经理很纳闷，回答说：“我姓赵。”

“小赵同志，虽然咱们是第一次见面，但我还是得负责任地给你提醒一下——即使是你们老板跟我在一起吃饭，敬我酒的时候也得很尊敬地称呼我一声‘张老师’或者‘张经理’。好了，这杯酒我敬你，我先告辞了。”

那区域经理这下慌神了，赶紧给张彦赔礼道歉，说都怪自己没大没小，口无遮拦。

称呼一定要恰当，尤其是第一次见面时，要注意对方的身份地位，是领导的就要用对领导的称呼，是长辈的就要用对长辈的称呼。

面对熟人时，虽然我们知道该如何称呼，但对熟人的称呼也不要掉以轻心。如果是私底下两个人在一起，怎么称呼都无所谓，但一旦有其他人在场，就一定要坚持称呼对方的姓氏加职务或职称。千万不要因为关系密切就随便称呼，甚至直接称呼“喂”，这是非常不礼貌的。

周华升为部门经理了，为了庆祝，他请同事们吃饭。

在饭桌上，大家嬉闹一番。这时候一个同事半开玩笑地问周华：“我们是不是得改叫你周经理了呢？”

同事们都觉得没必要这样拘谨，而周华却挺严肃地说：“是的，应该这么叫。”

一时间，同事们心里都明白了，从称呼的转变可以看到思维的转变；而思维角度的改变，随着其所处位置的不同，看待事物的高度也就不一样了。

人生活在社交圈子里，就应该学会怎么通过称呼来与别人正常交往。如果一不小心没有顾及他人的感受，或者没有定位好与他人之间的关系，就会造成一些不必要的尴尬，甚至可能触及某些人的心理防线，给人际关系造成阻碍。

称呼有一些禁忌，需要注意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

称呼对方时，语气要加重，不要一带而过，给人感觉你对其不屑一顾。

不要使用过时的称呼，比如“老爷”、“同志”。

不要使用太通俗的称呼，比如“师傅”、“伙计”等。

正式场合中有一些称呼最好不使用，比如“兄弟”、“哥们儿”“姐妹们”、“铁哥们儿”等，显得庸俗，没有礼貌。

不要称呼别人绰号，在饭局中，称呼别人绰号会让人觉得尴尬，对方也会认为你没有修养。更不能随便拿别人的姓名或长相特征开玩笑。

一般情况下，在饭局中，我们称呼男子为先生，称呼女子为夫人、女士、小姐。已婚女子称夫人，未婚女子统称小姐，对婚姻状况不明的女子可称女士。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

恰当介绍自己，礼貌介绍他人

饭局大多数是为了拉交情：与认识的人拉近感情，与陌生人套近乎。只有首先认识对方，然后才能谈感情。所以，自我介绍和介绍他人是饭局非常重要的环节。

介绍，是架起人与人之间的桥梁，是拓展人际关系的第一步。

为了多结交朋友或接触某人，就要自报家门，把自己的大概情况介绍给对方，让对方对我们有初步的了解。自我介绍可以扩大自己的交际圈，还能对自己进行必要的宣传，扩大自己在圈子里的影响力。

恰当的自我介绍包括语言组织、仪态举止等方面。自我介绍时，不是生硬地一一介绍自己的年龄、籍贯、工作、爱好等，而是通过富有特色、生动形象的语言来强化别人对你的印象。当然，自我介绍一定要简明扼要，不要啰啰嗦嗦。

在毕业十周年同学聚会上，同学们都带上了自己的家属。为了让聚会气氛更活跃，老班长建议家属们都自报家门。

大家一一介绍了自己，这时候轮到了晓梅的老公。晓梅向来快言快语，非常幽默，大家都不知道她老公是怎样的人。只听她老公介绍说："我叫关云青，关是关羽的关，云是赵云的云，青是卫青的青。三位勇士都是我最崇拜的偶像，因此，我时时刻刻都把偶像挂在嘴边，鞭策自己做一个对社会有益的人。所以，首先我得先像勇士一样带头把这酒喝了。"

一番话让大家欢笑起来。关云青就这样引起了大家的注意。在喝酒的当儿，一些男士主动与他聊了起来。

富有特色的自我介绍，让他人一听就能记住，并能对号入座，这是一种高明

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的交际方法。在人际交往场合，推销自己比推销什么都重要！

自我介绍也要注意仪态和表情，要显得大方、亲切。可以先向对方点头致意，再自报家门。说话时仪态要大方，不要缩头缩脑；表情亲切，面带笑容，不要僵着脸；语气要柔和、自然，语速正常。

自我介绍要选准时机，不要见面都半天了，你还是沉默，这会让对方觉得不愉快。如果大家都在给主人敬酒，这时就不要打断大家来作自我介绍。

自我介绍要把握分寸，不要过分炫耀，也不要过分自我贬低。要实事求是、恰如其分地介绍自己，让人觉得你诚恳、可靠、值得交往。

饭局中，介绍他人也是很重要的一环。在公务饭局中，公关人员是专门的介绍人。但在一般场合，主人是介绍人。

介绍他人要显得礼貌。基本原则是“尊者居后”，就是把身份、地位较低的一方介绍给身份、地位较高贵的一方，以表示对尊者的敬重。一般的顺序是把女士介绍给男士，把晚辈介绍给长辈，把客人介绍给主人，把职位低的人介绍给职位高的人。

介绍他人也要注意姿势。介绍人要站于被介绍的两人之间，手指并拢，掌心向上，胳膊略向外伸，指向被介绍者。

乔乔和依莲是中学同学。一次，乔乔过生日，举办了生日宴会，邀请了依莲。

聚会上人还挺多，乔乔把依莲安排到一张桌子上，为她和邻座的一名男士作介绍：“这是依莲，我的中学同学；这是小林，我的同事。”然后她就匆忙去招呼其他人了。

依莲看到宴会上也没其他认识的人，只好与小林聊起天来。小林说：“我与乔乔关系还是比较好的。本来在外地开会，今天特意赶回来参加这个生日聚会。不过啊，来的时候一肚子的气，现在的空姐素质怎么这么低呢？飞机的英语广播简直听不懂，服务也特别差，起飞后半天才开始送饮料……”

依莲本来满是笑容的脸渐渐阴沉下来了，因为她就是一名空姐。依莲听着邻座这位男士喋喋不休的抱怨，感觉非常尴尬。

最后小林询问起依莲的职业，依莲回答：“我是一名空姐。”这时，小林立即满脸通红。

介绍时要严肃，不要油腔滑调或敷衍了事。介绍语要清晰，不要含糊其辞。如果时间允许，最好把双方的详细信息介绍一下，以方便他们接下来的交流。

介绍语言的使用不可厚此薄彼。过分颂扬一个人，或对另一人有不屑之意，都是不可取的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

握手是拉近彼此距离的亲密接触

无论是在商务场合还是一般性社交场合，我们都应该明白跟他人握手行礼的重要性。握手是一种重要的肢体语言，是一种交流方式。

走入饭店，与人见面时，或宴会结束，与人作别时，常常需要握手。握手是饭局人际交往中重要的一个礼仪。它可以让饭局中的陌生人成为见面问声好的合作伙伴。

看似简单的握手，却透露着丰富的交际信息。一般来说，握手可以沟通原本存在隔膜的情感，加深双方之间的理解、信任。通过握手，能传递我们对对方的尊敬、景仰、祝贺、鼓励，也能感受到对方是否淡漠、敷衍、逢迎、虚假、傲慢。

张顺是培训公司的经理。一次，他应邀到酒店为一个公司做培训。

当天，对方公司派他们的司机和女办公室主任来培训公司接张顺。张顺本以为女办公室主任会先伸手与他握手，但对方好像没有主动握手的意思。反倒是司机，很恭敬地与张顺握了手。这让张顺很尴尬，他有一种不被尊重的感觉。

握手的姿势也很重要。

标准的握手姿势应该是这样的：大方伸出右手，手掌和手指用一点力握住对方的手掌。握手的时候，最好站着，除非因身体不适不便站起来，那么握手的时候就要跟对方说："对不起，我不能站起来。"

张经理约一位重要的客户在咖啡厅见面谈业务。约定时间是下午 4 点，但张经理和秘书整整等了半个小时才等到客户。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虽然不满对方迟到，但张经理还是很热情地与对方握手。他伸出手，对方非常随意地也伸出右手，而左手放在裤兜里没拿出来。握手的时候，为了表示尊重，张经理稍微用了点力握住对方手掌，让他惊讶的是，对方的手软绵绵的，一点力气都没有。

还没开始交谈，张经理已经对这位客户失去了信心。于是，草草说了几句话，还没谈正事，张经理就说自己有事要先走了。

从咖啡厅出来时，秘书说："好不容易等到客户了，怎么不谈了？"张经理说："一个不懂得尊重他人的人，人品不会好，怎能成为我们的合作伙伴？"

上述例子中那位客户的握手礼仪，就显得非常傲慢而不礼貌。握手传达出来的感情，会影响到接下来与人交往的密切程度。

有些人与人握手时心不在焉，一边与人握手，一边与其他人说话，这样也是极不礼貌的。

握手的时间也很重要。时间不能过短也不能过长，最好保持 3 到 5 秒钟。

小胡参加朋友的婚礼时，遇到一个非常有气质的女孩。女孩与他的初恋女友有几分相似，小胡立即对她有了好感。但他不知道如何与女孩说上话。

巧的是，女孩是新郎的远房表妹。婚礼结束后，新郎就把表妹介绍给大家认识。站在女孩身边的小胡非常高兴，主动与女孩握手问好。女孩也握手回应。但在握手的那一刻，小胡好像看到了初恋女友，一时间竟然握住女孩的手不放，直到女孩使劲抽出手时，小胡才意识到自己的失礼。他赶紧道歉，但女孩对小胡的印象明显不好了，对他的态度比对其他人冷淡多了。

参加饭局时一定要注意手部卫生，不要用脏手与别人握手。有些人手心容易出汗，握手前最好在洗手间洗下，或用干净纸巾擦下。

握手不能有小动作，比如用大拇指搓对方手背，或用食指抠对方手掌心，这些动作都会让人觉得你有不正当的暗示。这是非常要命的坏习惯。

握手时，如果你正在吸烟，不要把烟叼在嘴上或放在左手上，把右手伸出去。而应该把烟放在烟灰缸里，再伸出右手与人握手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

主动递上名片，为日后交际铺路搭桥

名片好比人的脸面，是重要的社交工具之一。递名片，实际上已成为当今社交场合不可或缺的礼节之一。饭局是使用名片最频繁的社交场合之一，因为有很多陌生面孔。在饭局中，掌握好名片礼仪，可为日后的交际铺好路搭好桥，拓宽你的人际网络。

名片通常有两方面的意义：一是标明你所在的单位，二是表明你的职务、姓名及承担的责任。所以，递名片作为自我介绍的一种方式，可以推销自己，让对方了解你。同时，名片还可用作祝贺、答谢、拜访、慰问、赠礼附言、备忘、访客留话等。

名片的设计，一般应简明清晰、实事求是，传递个人的基本情况，从而达到交际的目的。但名片不是千篇一律的，有特色的名片会让人更容易了解你，并且记住你。

沙叶新是我国著名剧作家，他的名片独具一格。名片上有一幅自己的漫画像，自我介绍的文字很幽默、有趣：

“我，沙叶新，上海人民剧作家——暂时的；上海人民艺术剧院剧作家——永久的；×× 委员、×× 理事、×× 顾问、×× 教授——都是挂名的。”

漫画加上这样幽默的文字，让人对他印象深刻。

名片虽只是一张小小的卡片，但在递名片和交换名片时，若不遵循应有的礼节，不仅显得失礼，还会给自己的人际交往设置障碍。

递上名片，无非是想让对方记住你，方便联系。这一方面是人际交往的需要，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

另一方面，名片代表的是本人，用应有的礼貌来交换名片，也体现了一种礼貌和对他人的尊重。

递名片之前，要注意一个常识，那就是在自己身上合理放置名片。有些人把名片放在包里，包里放着很多杂物，在取名片时难免会手忙脚乱，甚至拿不出来。所以，名片应该放在容易拿出的地方，比如口袋里、手提包最明显的位置。最好不要把名片放在工作证内或裤兜里，这是很失礼的行为。

萧雅刚被晋升为业务部主管，她一时间还没适应过来。她给自己设计了专门的名片，看到自己年纪轻轻就有看起来这么气派的名片，她有点得意。然而，在一次约客户喝茶谈事情时，她却犯了很大的错误，错误就出在小小的名片上。

那天，客户来了之后，萧雅看到客户是一位比较帅气的男士，心里有点紧张。为了掩饰自己的情绪，她赶紧递上名片。对方很礼貌地接过名片，看过之后又惊讶地看着萧雅。

萧雅有点不自在。这时客户问：“这是您的名片吗？”

萧雅一看，妈呀，她把其他客户的名片和自己的名片混放在一起了，递给对方的竟然是别人的名片。萧雅赶忙道歉，双手重新递上自己名片。但是这一次，在名片还没有到对方手上时，萧雅的电话响了，她赶紧腾出右手拿手机，左手夹着名片递给客户。

客户微笑了一下，伸出的手轻轻地缩回去，放在了桌面的茶杯上。这次商谈，萧雅就败在了名片上了。

递名片这样简单的动作，如果不注意礼仪，也会造成很大的影响。

递名片时应该起身面向对方，右手拿着名片，但不要压住自己的名字，左手辅助，轻轻递上。单手递名片或边接电话边递名片，会让对方感觉你不礼貌，不尊重人。

在餐桌上，很多人围坐在一起，这时递名片就要按照顺序了，最好是接顺时针方向递出，不要拘泥于在座者的辈分与职务的高低，更不要漏掉某个人。

递名片要看时机，通常在作自我介绍时递上名片。作为晚辈，应该先递名片给长辈；主人应该先递名片给客人。因为先递名片表示尊重对方。如果对方的辈分或职务较高，他们先给你递名片，这时你就要赶紧收下。

递名片不是干巴巴地递给对方，还要辅以合适的言语。比如“我是××，这是我的名片，请笑纳”“我的名片，请您收下”“这是我的名片，请多关照”之类的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客气话。

饭局中，我们与陌生人之间的交际，刚开始都体现在交换名片上。递名片要注意礼节，接名片也要注意礼节。

他人把名片递过来时，我们要尽快起身或欠身，保持微笑；要伸出双手，用双手的拇指和食指接住名片的下方两角。态度要毕恭毕敬，这样可让人感觉到你对对方的名片很感兴趣。接了名片之后，你还应该认真地看一下，郑重地说“谢谢”“能得到您的名片，真是十分荣幸”之类的话。之后，要将其郑重地放进自己的名片夹或其他稳妥的地方。

有些人接名片时令人感觉不舒服，他们或者还没看一眼就把名片随手扔在一边，或者把名片拿在手里随意玩弄，搓来搓去，弄得皱巴巴的。这样会让对方感觉自己不受尊重，对你的印象必大打折扣，影响彼此的交往。

如果对方递给我们名片后，我们没有名片或没带名片，这时候该怎么办呢？我们应该真诚地道歉，然后说明理由。如“很抱歉，我没有名片”、“对不起，今天我带的名片用完了，过几天我会亲自寄一张给您的”，等等。

递名片和接名片都是十分重要的礼节，一定要谨慎遵守该有的礼节，给对方留下良好的第一印象，说不定我们会因此而获得发展机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

记住宾客的名字是成功构筑人脉的第一步

一场饭局，往往是你扩大交际圈的一个重要契机。钱钟书曾说："吃饭有许多社交的功用，譬如联络感情、谈生意经等。社交的吃饭种类虽然复杂，性质极为简单。把饭给有饭吃的人吃，那是请饭；自己有饭可吃而去吃人家的饭，那是赏面子。交际的微妙不外乎此。"

扩大交际圈，就是让陌生人成为熟人，让熟人成为朋友，从而让身边的人成为自己庞大人际网络中牢固的一部分。在饭局中构筑人脉有很多方法，其中，记住宾客名字，是一种十分高明的与对方拉近关系，获得好印象的方法。

小王喜欢旅游，他对青山绿水、人情风俗气息浓郁的云南情有独钟，也去过好几次。

又到了春暖花开的时节，小王再一次来到了云南某个小镇上。他选择入住的是半年前来过的一家酒店。进了酒店，他到服务台办住宿手续，还没等他开口，服务小姐就先说："王先生，欢迎您再次光临，希望您在这儿住得愉快。"

小王很吃惊，他们怎么知道自己姓王呢？难道就因为半年前住过一次吗？都这么久了，他们还能记得，可真让人感动。

晚上，都12点多了，小王突然感觉肚子很饿，想要点东西吃，便找出了房务中心的电话号码。他刚拨通电话，那边的服务小姐就亲切地问："您好，王先生。这里是房务中心，请问有什么需要帮忙的吗？"房务中心的服务员居然也知道他姓王，看来这家酒店的服务果真贴心。

从那之后，小王更加爱上了这个小镇，而且多次带朋友来玩，入住的都是这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家酒店。

记住他人名字，这是对对方一种极大的尊重，可让对方在这种满足感中提升对你的好感。很多商家就将这种方式当作取悦顾客的方法，而且都取得了很好的效果。

美国一位学者曾经说过："一种既简单但又最重要的获得好感的方法，就是牢记别人的姓名。"在饭局中记住对方名字，会让对方感觉自己受到了重视，获得了尊重，而且记住对方名字也体现了自身的社交文化素养。

为什么记住别人的名字会让他们有这样的感觉呢？人的虚荣心可以说是与生俱来的，心理学家说，让人满足虚荣心的最好方法就是让他产生优越感。记住对方的名字就有这种妙效。名字是一个人的标志，人们由于自尊的需要，总是最珍爱它，同时也希望别人能尊重它。如果在人际交往中，你遇到曾打过一次交道的人，就能立马叫出对方的名字，会给对方"我很特别"、"别人重视我"等舒服的感觉。

周恩来总理的人格魅力无与伦比，在许多回忆周总理的传记文章中总有这样的描述，一个普普通通的人与周总理只有一面或数面之缘，但是许多年以后再次与周总理见面时，周总理仍然能够准确、亲切地叫出这个人的名字，这种经历当然让这个人终生难忘了。为什么？因为他得到了难以想象的尊重。由此可见记住一个人的名字是多么重要。

善于记住别人的名字既是一种礼貌，又是一种情感投资。在饭局中，人比较多，有很多陌生的面孔。有些人在听别人自我介绍时心不在焉，或者表面上微笑心里不屑一顾，根本不知道对方姓甚名谁。等到喝一圈酒后，再看到这个人时还不知道怎么称呼，这是很尴尬的。

当然，你忘了人家是谁对你而言没有什么损失，但记住人家名字，可以令对方对你心生好感。这对你的人际关系发展绝对有正面的作用。

并不是人人都有过目不忘的本领，但记住他人名字最重要的是用心，要把这个人当回事，就要有这个人可能是自己贵人的观念。那么应该怎么做呢？

在饭局中，人们会作自我介绍，或交换名片。如果是口头说出名字的，第一次见面时就要记清楚，以免日后碰到时陷于尴尬。如果有名片，就要当即把名片看清楚，同时根据这个人的特征来记住他的名字。饭局结束后，回到家就拿出名片温习一下，回想一下这个人的面孔。下次遇到这个人，就不会犯张冠李戴的错误了。

多数人不记得他人的名字，只是因为不肯花必要的时间和精力去专心地、无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

声地把这些名字刻印在自己的心中。

拿破仑以前经常遗忘别人的名字，这使他的部下和朋友对他十分反感。后来他把每一个相识的人的名字写在纸上，全神贯注地闭门默记。如此一来，无论有多繁忙的公务缠身，他都能随口说出他人的名字，得到了众人的敬佩和爱戴。

几乎没有一个人不希望自己的名字被人记住。记住他人名字，是最直接、最容易获得他人好感的办法，是人际关系的推进器。如果你想要他人喜欢你，其中的诀窍就是：记住他人的名字。因为名字对他来说，是任何语言中最甜蜜、最重要的词汇。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

座次有尊卑，分清座次好待客

中国素有礼仪之邦之称，饮食礼仪是中国最早的礼仪之一。中国人的尊卑意识比较强，尤其是在餐桌上，座次就体现了这一点。哪些人可以坐上座、主座，哪些人不可以坐上座、主座，有着不成文的严格规定。

一般饭局中，除自助餐、茶会及酒会外，主人必须安排客人的座次，不能以随便坐的方式，引起主客及其他客人的不满。关于这一点，前文有所提及。

在中国的饮食礼仪中，主座一般是请客的人，是主人，也可以是社会地位、职务较高的客人。在一些饭局中，我们通常会看到两个人互相礼让坐主座，体现了互相尊重。

主人坐了主座，那么客人一般挨着主人坐。如果客人较多，座次也要根据身份尊卑来排列，越是重要的客人，越靠近主座。

身份尊卑，大多数情况下就是年龄、地位、职务等的分别。在中国人传统的饭桌上，年长者、主宾或地位高的人坐上座，男女主人或陪客者坐下座，其余客人按顺序坐偏座。

鸿门宴中的座次就很好地体现出这一点："项王、项伯东向坐，亚父南向坐，亚父者，范增也。沛公北向坐，张良西向坐。"项王地位最高，所以东向坐。因为在我国传统饮食文化中，以东向为尊。

坐错座位是很尴尬的事，尤其当你是一个可有可无的小人物，却坐了主客的位置时，那就大为失礼了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一位大学教授过70岁大寿，小顾应邀参加。

由于路上堵车，小顾到达生日宴会上时人已经来得差不多了。四面一看，各个座位上都有人。这时，他突然看到最里面那张桌子旁有个空位，就赶紧三步并作两步，走到那个空位上，一屁股坐下去。

入座后，小顾就与同桌客人打招呼。他们虽然都回应了小顾，但小顾明显看得出他们脸上的表情很怪异。小顾以为是初次见面的缘故，也就没有多想。

过了一会儿，小顾感觉其他桌上也有异样的眼光看着自己，他顿时坐不住了，就东张西望起来。突然，他看到自己座位后面的墙壁上挂着巨大的“寿”字，他霎时傻眼了。原来这是寿星的位置，他竟然抢了寿星的座位！那一刻，小顾的脸红到了耳根，恨不得找个地缝钻进去。

饭局中一般都有规定的座次，我们可以根据座次来判断在座主宾身份的尊卑，以便对社会地位或职务较高的人表示格外尊敬。如果坐错了位置，肯定会招来误会。一个不懂就座礼仪的人，会给人留下不礼貌的印象。

不过，在隆重的大型宴会上，各餐台座位前都预先摆放了座位卡，也就是席签，上面写有台号。每个客人手中的请柬上标有自己相应的台号，到宴会上后就可以对号入座，一般不会出错。

其实，大多数情况下，主人对座次都心中有数。到了餐桌上，应听从主人的安排，按照主人给定的座位就座，就不会出错。

入座时，应该让年长者、地位高者和女士优先，这体现了一个人的基本素养。

应该注意的是，到了饭局中，不要随心所欲寻找熟人，甚至拉拉扯扯。在饭局上与熟人过分亲热，会引起其他人的反感。

总之，请客的人应该对座次心中有数，恰当地用座位的安排来表达对客人的尊敬，这将为宴请增添礼仪之邦的风采，获得客人们的赞赏。通过分配座位，中国人暗示出了谁对自己最重要。座位安排是社会关系的一种映射。

而赴宴的人也应该了解基本的座次礼仪，坐在应该坐的位置上，体现自己的礼貌，以免贻笑大方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

不要轻易离席，不得已时要及时道歉

在中国，办事请人吃饭是常事，其中的礼仪虽然多，但只要稍微注意一下，不仅不会出丑，还会给人留下良好的印象，为以后的交际铺路搭桥。

你有没有见过这样的场面：一场饭局进行得正热烈的时候，因为有人想离开，而引起众人一哄而散，使主办人急得直跳脚。这真是十分煞风景的事。这个中途离席的人一定会引起主人的反感。一个有素养的人，是不会犯这种错误的。

赴宴时尽量不要中途离席，但是万一真的有事，就要注意一些技巧，以免遭到他人的误解，或影响他人就餐的雅兴。

有这样一个同乡聚会，多数都是略上年纪的人，其中有一对夫妇，带着 20 岁的女儿一起出席。

聚会上气氛还不错，大家热热闹闹地拉起家常。忽然，那对夫妇的女儿听到手机响了，就离开饭桌，去外面接听了。饭局进行了很久，她还没回来。她父母急坏了，以为她遇到坏人出了什么事，打电话也没人接，他俩坐立不安，身边其他人也帮着着急。聚会的气氛一下子低落了。

饭局结束时，那对夫妇还在不停地打女儿电话。女儿终于接了，原来她碰到几位同学在另一个包间用餐，就转去他们的包间聊天。手机虽然一直放在包里，但包间里很吵，她根本没听到。

参加饭局时中途离席，整个饭局的气氛必然会受到一些影响，大家的谈话也可能会被迫中止，转而将视线集中在你身上。那么该如何掌握中途离席的技巧呢？

千万不要不辞而别，这是非常不礼貌的。你可以跟旁边的人说一声，或走到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主人身边说一下。一定要讲明原因，得到谅解后再离开。不辞而别是最没有礼貌的行为，而且有可能让他人误以为你出了什么事，而制造出不必要的麻烦。

离开的时候要致歉。离开的时候可以招呼饭局中的其他人待久一点，继续刚才的话题，不要忘了表示歉意，说明自己是真的有要事在身必须先告辞，不是故意要扫大家的兴。

离开的时候不要忘记感谢主人。离席时一定不能忘了向主办人或东道主致谢，感谢他的辛苦与费心，同时适当赞美一下。如果不知道如何表达感激，可以说一下餐厅雅致、菜肴可口、参加这次饭局感到非常愉快之类的话。

话说完就走，不要絮叨个没完。中途离席本来就占用大家用餐和聊天的时间，如果你还说太多客套的没意义的话，会引起大家的反感。

中途离席，还要注意一些细节。比如，将餐巾布折叠好，放在餐桌上或搭在椅背上，不要将餐巾布弄得皱巴巴的，使人感到凌乱、肮脏、不舒服；再比如，不要着急忙慌地走，碰翻桌上的物品。

有些餐厅喜欢把餐巾布压放在盘子底下。在一次餐会上，一位小姐接了一个电话，有急事要中途离开。但是她太着急了，起身时没有注意到餐巾布，一拉扯，盘子、碗连同放在里面的菜肴汤汁撒了一地，还把她自己和旁坐者身上溅得都是菜汤，场面狼狈不堪。

赴饭局，本来是为了扩大自己的交际圈，令自己和他人的关系更进一步，千万不要因离席方法的不当而得罪于人。

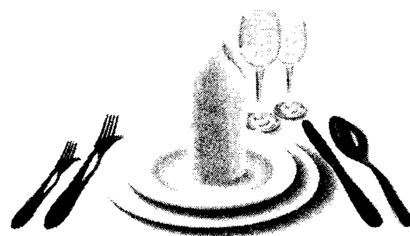
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章

吃啥喝啥，投其所好，巧得人缘

如何看人下菜碟



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

酒菜不是越名贵越好，合口味才是最好

一场成功的饭局自然少不了让大家都满意的酒菜，点菜看似简单，其中蕴藏的学问却不浅。有些人简单地认为酒菜越名贵越能彰显身份，表达诚意，其实并非如此。如果饭局过于铺张浪费，而味道却跟不上价钱，反而会让人觉得你没有品位。因此，酒菜自然要体现出档次与心意，但是不一定要很贵，而应该以合不合大家的口味为最重要的考量标准。尤其在别人请你吃饭的时候，更应注意不要尽挑贵的来点。

小兰升职加薪后请几个好朋友吃饭。到了饭店之后，小兰让朋友们点菜，对大家说："别客气，随便点，我这个月的工资就犒劳大家啦，怎么高兴怎么来，想吃什么点什么。"朋友们也就高高兴兴地开始点起了菜。其中，晶晶很体谅小兰，知道她的薪水也没涨太多，实际收入水平不高，而且现在正是月末缺钱的时候，就随意点了两个中等价位但是大家都爱吃的菜。玲玲就不一样了，她听了小兰的话后便毫无顾忌，专点自己一直想吃又舍不得吃的，几个菜的价格都很昂贵。小兰看了菜价后，表面上不动声色，心里却想：以后请客吃饭再也不叫她了。在座的人也都觉得玲玲点菜太不客气了，像跟小兰有仇一样，专挑贵的点，大家都对玲玲有了点看法。

玲玲也许确实没想太多，只是太把小兰的客套话当真了，但是也难说不是原本就抱着"宰"小兰一顿的想法来的。不管怎样，玲玲点菜的"功夫"已经把大家都吓到了，相信以后同桌的人很少再敢请她吃饭了。

其实，玲玲的确可以适当地点一两个贵一点的菜肴，但是不应该表现得太过

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

明显，如果她以菜是否合口味为点菜标准，各个价位的菜都点一些，就不会让人觉得她是抱着占便宜的心态在点菜了。

在饭局中，点菜相当重要，菜点得好不好，直接关系到饭局的整体气氛。想要点一桌合大家口味的好菜，首先要明确这次饭局的目的，是要中规中矩地待客，还是亲友相聚；是要争取客户，还是要笼络感情。然后，就要根据不同的目的来选择不同的菜品。

了解了饭局的整体目标之后，就要看人来点菜。俗话说："知己知彼，百战不殆。"想要点出一桌合众人口味的好菜，自然先要掌握饭局中大家的口味。点菜不应该以主人的爱好为准，而要更多地考虑客人的喜好与禁忌。你作为宴请人，要记住：你是请别人吃饭的，你自己的口味是次要的，对方喜欢就好。

李经理是饭局中的常客，经常有各种各样生意上的应酬。通常来说，别人在第一次请他吃饭时，因为不了解他的喜好，都会尽量点些招牌菜，然后再适当地荤素、浓淡、干湿搭配，来试探下他的口味。

这次，小王请李经理吃饭的菜品却不是这样，李经理一看就知道小王下了一番工夫，几乎每一道菜都是李经理的最爱。李经理虽然嘴上不说，但是心里明白小王作了很多调查了解，对与自己合作一事表现出十分的重视。在挑选合作伙伴时，李经理自然会首先考虑如此有诚意的合作者。

可见，点菜不在名贵与否，合对方口味更能表现出你的心意与诚意，给对方留下深刻印象，从而达到宾主尽欢的目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

年龄不同，真实的需求也不同

俗话说："青菜萝卜，各有所爱。"鱼翅虽好，却不是人人都爱；鲍鱼虽贵，也不一定谁都爱吃。如果你要请人吃饭，首先一定要弄清客人的饮食喜好。请人吃饭就要投其所好，越能抓住客人的胃，就越能抓住他们的心，从而达到请客的目的。

一般来说，年龄不同，每个人真实的需求也不同。根据客人的年龄来下菜碟，是一种不错的方式。因为大多数情况下，年龄会影响到客人的社会经验。不同年龄阶段的人，由于生活在不同的社会圈子中，平时感受到的也是不同的文化氛围，因此，对菜肴的喜好也有着明显的差异。

大多数情况下，年龄越大的人对菜肴的接受范围也会越广。因为上了年纪的人，比起菜肴的味美，会更加讲究菜肴的营养价值，所以会有选择地尽量多摄取各类食物中的有益成分，抵制一些不良的饮食习惯，更加注重食物的养生功效；而年轻人则比较挑食，喜欢吃的就会暴饮暴食，毫无节制，不喜欢的，则可能一口都不吃。

掌握不同年龄段客人的饮食心理，才能在菜肴的选择上更得人心。

因为工作原因，小李经常要请一些跟自己年龄差不多的年轻人吃饭，最后总是能够吃得开心，玩得尽兴。因为小李知道，年轻人的饮食特点大同小异。这个年龄段的人往往对所有新鲜的事物都充满了兴趣，食物也不例外。只要是刚刚流行的食物，他们都非常乐意去品尝。

因此，小李总是会选择一些特别的食物，如果这段时间刚刚开了一家不错的东南亚餐馆，那小李一定会选择它，因为大多数年轻人都跟他一样，非常乐意尝试新事物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总的来说，年轻人喜欢吃一些时尚的流行菜肴。在西餐厅里的大多是这一年龄层的消费者，他们喜欢尝试不一样的食物，对环境的讲究也多于菜色。

新潮的食物特别容易获得他们的青睐。可见，请年轻人吃饭的时候就不必太过讲究食物的营养均衡了。吃得特别基本上可以等同于吃得好，如果能够先吃到别人还没有接触过的食物，他们就会感觉非常开心。

因此，如果需要邀请的客人是年轻人，就可以带他们去一些比较有新意的餐馆，点一些新鲜有趣的菜肴，这样更容易因为相似的喜好而迅速拉近彼此之间的关系，为之后的商业来往作好准备。

人到中年之后，青年时代那些浮华的东西就会略去大半。如果客人是中年人，就不用再过多地考虑食物的外在因素了。菜肴时尚不时尚不重要，最重要的是要吃得舒心。

田经理经常会被人请去吃饭，而他对吃饭这件事总是有自己独特的感受。他觉得性价比非常重要，一桌贵得离谱的菜肴，通常会让他觉得名不副实。请客的人如果对当地饭店的水准有深入了解，能够带他去味道好又不至于被“宰”的饭店吃饭，他就会很满意了。

点菜的时候，他也希望能够尽量尝试一些该店的特色菜。总的来说，好吃不贵才能吃得开怀。

如果你经常要请这个年龄层的客人吃饭，那么，最好全面地搜集一些当地的餐厅信息。其实，这个年龄层的人，很多餐厅在他们的心里已经有个评价和分类。他们知道这家餐厅最出名的就是火锅，那家餐厅做的甲鱼无人能比，而到了另一家餐厅不吃他们的点心那就不算来过。

所以，在你的心里也要有一张特色菜单。搞清楚你邀请的客人喜欢吃哪类食物，然后把他们带到做得最好的那几家餐厅，点出最有水准的那几道菜。这样一来，客人自然能够明白你的良苦用心。

如果客人是老年人，那么把健康摆在第一位就绝对不会错。另外就是要注意，大多数老年人只能吃绵软易消化的食物，如果点了满桌的难嚼菜肴，即使再美味，老年人也无从下口了。

要让老年人满意并不难，一些传统的名菜和名点，因为能够满足老年人的饮食习惯，也就能让他们吃得放心了。

很多人请客吃饭时，都会专门照顾大人，而忽略了孩子的感受。其实如果是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

邀请带着小孩子的客人，就一定要好好地关照孩子的需要和喜好。点菜时应该多选择一些专门为孩子设计的菜肴。把小孩儿哄高兴了，大人自然会更加开心。

一般情况下，小孩子还不怎么能分辨出食物的好坏。孩子对食物的选择通常来自于一些与食物关系不大的外在因素。为了投其所好，针对小孩子的菜肴就要多注重一些外在因素，比如食物的图案、颜色和造型等，好看的东西会第一时间引起孩子们的兴趣。

如果客人带来的是十几岁大的孩子，他们通常已经摆脱了对菜肴的直观化认识，开始了解饭店的档次区别和食物的流行趋势，那么就不需要再用逗小孩子开心的方式来为他们点菜了。

请人吃饭就要弄明白他爱吃什么，了解了各年龄层的饮食需求，自然也就能够更好地做到这点了。另外，客人也可以从你点的菜肴中了解你所费的心思。点菜也是表现自己的诚意，拉近与客人的距离不能错过的好机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

南甜北咸，东辣西酸，各地饮食习惯各异

俗话说："十里不同俗，百里不同味。"我们都知道地域的差异会造成各地饮食习惯的差异，通常来说是"南甜北咸，东辣西酸"。北方人的生活环境使得他们养成了以咸为主的饮食消费习惯。当然，中国地广人多，东南西北四个方向的饮食口味还不足以概括各地人习惯的口味。我们还可以将北方细分为华北、东北、西北、山东以及河南，根据不同的地区环境对他们的口味进行探讨。

必须说明的是，我们这里说的只是大体的情况，具体的个人还需区别对待，在实际应用中千万不可过于死板。

肖华是一个十分勤奋的人，缺点就是太老实了，不懂得灵活运用。为了招待好各地的客户，肖华下了很多工夫，还背下了一个顺口溜：河北喜咸，天津微甜，山西咸中带酸辣，东北喜吃咸酸辣，西北喜酸辣，山东喜咸辣……

肖华是南方人，这次，他遇见了一个山东的客户，于是非常用心地点了一桌咸辣的食物。没想到这个客户肠胃不太好，忌食过咸过辣、口味太重的食物。肖华点的菜让他非常为难，他以后再也不想赴肖华的饭局了。

的确，客观环境不是一成不变的，尤其在现代社会中，人们对客观环境的认识发生了变化，饮食和消费习惯也会变化。但总的来说，这种变化是缓慢的，在大多数情况下，人们还是会自觉地进行习惯性的饮食消费。因此，即使存在着客观环境和人的认识的变化，人们的饮食习惯也是一点点地改变，而不会一下子就发生变化。因此，了解各地的饮食口味对我们还是非常有帮助的。

华南地区，花草虫鱼可为上菜，飞禽走兽皆成佳肴。因此，华南地区的居民

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

几乎都不忌嘴，食物纷杂多样。他们每天都必须吃新鲜蔬菜，水产品在日常饮食中所占比重也很大，他们尤其喜欢吃淡水鱼或者生猛海鲜。华南人非常舍得在饮食上花大钱，烹调审美能力也很强。因为早起晚睡，生活节奏较快，很多人都有喝早茶或者吃夜宵的习惯，一天可能吃三到五餐。在华南地区，饮食具有丰富的社会意义，是人们享受生活、进行交际的重要媒介。

西南地区主食大米和糯米，兼食五谷杂粮。西南地区的米制品小吃很有名气，比如云南的过桥米线。大多数西南人“宁可无菜，不可缺辣”“三天不吃酸，走路打转转”。

华中地区的主食多为大米，兼以面食、五谷杂粮等。湖南湖北的小吃都以精巧多变取胜。

华东地区以大米为主食，偶食面粉，较少摄取杂粮；华东人擅长制作糕点，其中宁波汤圆独具特色。一日三餐，有荤有素，干稀搭配；四时蔬果、鸡鸭鱼肉供应充裕，嗜好海鲜与野味;他们还有吃零食的习惯。华东人口味大多清淡，喜微甜，一般少吃或不吃辣椒、大葱、生蒜和老醋；有生食、冷食之古风，炮虾、醉蟹、生鱼片都受欢迎。家庭饭菜丰俭视经济状况而定，一般是菜、汤、主食相结合的格局，饭碗小而菜盘大，餐具精致。

华北地区民风俭朴，饮食不讲究奢华，更讲求实惠。北方人通常吃得更多，因此吃饱很重要。大多数地区一日三餐都以面食为主，馒头、面条、稀饭、煎饼、饺子等，都是他们最常吃的食物。

西北地区与其他地区相比，食物显得古朴、粗糙，主食是玉米和小麦，也吃其他杂粮。西北地区的少数民族，有相当一部分遵循伊斯兰教的教规，肉食以羊、鸡为主，不吃猪肉，很少吃淡水鱼和海鲜。

东北地区也以面食为主，然而相比起来，他们更爱吃肉，口味重油偏咸。

了解了各地人的口味，下次在饭局中相遇时，你就能“因地下菜”，让人吃得开心，吃得顺意了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

男要壮，女要瘦，男女饮食有偏向

除了地域差异，人们的饮食习惯还有男女的区别。在招待不同性别的客人时，菜品准备也应该各不相同。通常来说，“男要壮，女要瘦”。男人喜欢大鱼大肉，而女人则以减肥、保持身材为自己的终身事业。

男女有不同的饮食消费心理及行为，是因为男女在记忆、思维、情绪、个性等方面存在着天然的差异。

连山觉得自己不是很欣赏女同事点的菜。公司聚会的时候，连山总是很快就能选定自己想吃的菜，而且也喜欢尝试新菜，越古怪的食物他越想尝个鲜。而且连山喜欢吃牛肉，觉得有嚼劲。可是他们公司的女同事点起菜来很费时间，总是挑来选去，反复咨询，好像生怕不能让全桌人都满意。

连山还觉得，女同事吃得都跟猫一样，点的菜也都像猫粮。要是一桌菜都让女同事点的话，他肯定吃不饱。有一次聚会，赶巧不巧地只有连山一个男生，其他男同事都有事。连山看着一桌子清淡到几乎不见一点油星儿的菜就犯愁了。满桌子都是素食蔬果，连山心想：女生又不是兔子，怎么口味跟兔子一个样儿呢？到了连山点菜的时候，他二话不说点了一份梅菜扣肉，没想到招来了女同事的嘲笑。连山一点儿也不后悔，因为要是不点这个菜，他肯定到了饭局结束的时候还饿着肚子呢。

男女在饮食上的确存在着不同的偏向，无论对质还是对量的要求都有所不同。而且，相比而言，男生更看重“量”，吃饭讲求能填饱肚子；女生则重“质”，对环境比较重视，对服务细节也较为敏感。

一桌客人往往有男有女，如果不是在主客有明显倾向性，时间又允许的情况下，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最好等大多数客人到齐之后，将菜单供客人传阅，让他们来点自己想吃的菜。如果怕这样做会超出预算，就要做好饭前功课，选择档次合适的饭店。让客人亲自点菜，就能避免顾此失彼，从而让男女都能选到自己喜欢的菜品。

如果你是客人，那么点菜的时候可以适当考虑一下男女所占的比重，让人人都能吃得开心、惬意。通常来说，客人在点菜时不应该太过主动，而应该让主人来点。如果对方盛情要求，可以点一道不太贵又不会让异性讨厌的菜。最好适当征询一下其他人的意见，让大家感觉被照顾到了。

由于男女要求不同，所以点菜时，一定要心中有数。通常来说，一人点一个菜，如果是男生较多的饭局应该适当加量。一桌菜也必须做到有荤有素，有冷有热，尽量全面周到。如果桌上男生多，可多点些荤菜；如果女生较多，则可多点几道清淡的蔬菜。至于菜品的价位，则可以根据饭局的重要程度而定。普通的饭局，平均一道菜价格在 50 元至 80 元就可以了。如果饭局宴请的对象比较重要，那么一定要根据其性别，点上几个够分量的菜。

另外，需要注意的是，女士往往比男士更喜欢吃西餐，很多胃口大的男生吃西餐都吃不饱，而西餐优雅的环境却是女士的最爱。在安排菜品时，还必须考虑来宾的饮食禁忌，特别是要对主宾的饮食禁忌高度重视。如果主宾是女士，且比较注重保养的话，就一定不要点太多太油腻的菜品，而应该符合健康、养颜的标准，这样她才能吃得尽兴。

男女饮食有不同的偏向，对于点菜的人来说这是一个需要调和的难题，也是一个很好解决的难题。只要根据男女的比例来进行荤素搭配，通常就都能取得不错的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

努力寻找对方的兴趣点，以之为突破口

有些人点菜喜欢按自己的兴趣来点，有些人点菜喜欢按照自己的预算。其实，这些都是错误的点菜方法，只有努力地找出客人的兴趣点，并以之为突破口来选择客人喜欢的菜品，才能让自己的宴请值回票价。如果只是贪图小便宜，想着混一顿好饭或者省点小钱，只会让这次宴请白白浪费，到那时候反而全盘皆输。

李磊是个实在人，直肠子，想什么就说什么。他第一次请一位客人吃饭，不知道客人爱吃什么，于是一开始点菜就问服务员："今天有什么好吃又便宜的特价菜吗？"李磊一边问，一边跟客人解释说自己做人直爽，不会装模作样，要客人别介意。客人口里说不介意，心里却想：难道自己在他心中是那种只配吃特价便宜菜的人吗？

客人也完全不觉得李磊实在，只觉得他贪图小便宜、目光短浅，而且毫无生活品位。这场饭局刚开头，李磊就让对方心里有了疙瘩。李磊本以为自己省了点饭钱，却没想到他希望通过饭局与对方建立关系的目的也完全落了空。

不知道对方爱吃什么菜，就要想办法搞清楚对方的兴趣，切不可因为搞不清楚对方的喜好，就以自己的喜好、自己的目的为主。提倡勤俭节约、拒绝铺张浪费是没错，但是，这需要讲究技巧。李磊的做法就完全让对方察觉出了他的小气，从而直接影响对方对他的看法，甚至让对方打消了与他合作的念头。因小失大，得不偿失。

黄文俊朗帅气，却一直没找到女朋友，在亲戚的介绍下，他和一位年轻漂亮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的女孩子笑笑相亲。

相亲那天，天空突然下起了小雨。他们没有带伞，于是，笑笑提议在路边找一间西餐厅坐一下，黄文却拒绝了，说自己最讨厌西餐厅那种做作的氛围。他提议两个人垫上一张报纸坐到屋檐下，边赏雨，边聊天，笑笑觉得也还可以，就同意了。于是他们随意地坐在了路边，聊着各自的生活。没想到后来雨越下越大，笑笑的鞋子都被淋湿了，看着旁边西餐厅里喝着热咖啡的情侣，笑笑忍不住了，板起了脸。

黄文也发觉雨下得太大了，眼看着到了吃饭的时间，就提议两人去找个地方吃个饭。笑笑说他们没拿伞，总不能冒着大雨去找餐厅吧。黄文没办法，只好走进了路边那家西餐厅。黄文看那装潢设计就知道价格不会便宜，本来黄文想劝笑笑换家餐厅，但是看着笑笑淋湿的衣服，又觉得非常不忍心。他心里想着反正就这一回，也不是天天来，就当奢侈一回好了。

笑笑翻开菜单也吓了一跳，发现果然太贵了，觉得很不好意思，于是犹豫着不知道点什么。黄文赶忙帮笑笑点了一份上等牛排，一碗热腾腾的浓汤，一份精致的小甜点；为自己点了最便宜的套餐。

后来，黄文把笑笑追到手的时候才终于明白自己一直找不到女朋友的原因。其实，那天如果不是天降大雨，笑笑的样子惹他心疼的话，黄文是一定不会心甘情愿地被那家西餐厅“宰”一顿的。没想到，黄文那天偶然的表现，却正中了笑笑的喜好，从而赢得了笑笑的心。

黄文这才发现，自己以前太过勤俭节约，觉得这样浪费没有必要，实在是捡了颗芝麻，丢了个西瓜啊！

请客吃饭通常都有目的，为了达到这个目的就必须将自己的喜好、习惯、想法先放在一旁，而将客人的感受、兴趣、喜好放在第一位。只有让对方吃得开心、吃得尽兴，你才有可能达到饭局的目的，否则很有可能竹篮打水一场空。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

荤素巧搭配，充分照顾每个人的口味

我们知道男女兴趣不同，各地人的喜好有异，因此，点一桌让大家都满意的菜，就应该注意荤素搭配，充分考虑主宾的喜好与禁忌，同时照顾好每个人的口味。想要做到这一点并不容易，有很多讲究。

小王在办公室工作，负责接待工作，因此练就了一身点菜功夫。日久天长，小王逐渐成为了点菜的行家，总是能点出一桌让大家都满意的菜。最开始，小王并不懂得点菜的技巧，觉得要点出一桌漂亮的菜来，似乎无法可依。但负责的饭局多了，小王也就逐渐掌握了技巧，荤素巧搭配就是他的妙方。

小王点菜时总能做到知己知彼，掌握同席之人的口味是第一步。如果是两个人用餐，其中有女生，就点一荤一素两个冷菜，或加上一个卤水菜肴，再点一个高档的蔬菜、一个海鲜菜、一个荤素小炒即可。如果是与那些注重美食、营养的人进餐，那么各自再加一个汤就可以吃得风光而体面了。如果是与生意上的客户共进晚餐，在双方不熟悉的情况下，点菜想要点得恰到好处，凉热荤素、鸡鸭鱼肉搭配得当是非常关键的。一般工作餐会都是三五成群，所以点的冷菜不仅要有海鲜、卤水，最好还要有一些别致的小菜。而热菜要有一道高档海鲜，外加两道荤素小炒，一道带肉主菜，一道清口蔬菜，汤煲、点心、水果各一道即可。

当然，在点菜前一定要先问问桌上的人有没有什么特殊忌讳，比方说有没有吃素、不吃牛羊肉、不吃猪肉、不吃辣椒、不吃海鲜或者对某一类食物过敏的人。做到心中有数，点菜时就可以兼而顾之，不会顾此失彼或者厚此薄彼。

总之，点菜一定要注意荤素搭配。从营养的角度来看，要注意膳食平衡，即

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

注意蔬果杂粮的摄取，各类食物品种齐全、比例适当。

荤素搭配得好不好，就是要看对海鲜、畜肉、禽肉、豆类及其制品、蔬菜及水果等是否有全面的考虑。也就是说肉类不能少，但是也不宜太多，一定数量的素菜是必不可少的。通常来说，一桌菜品应该有三分之一是绿色蔬菜和豆制品，如此一来，就可以通过荤素搭配保证营养平衡，在色泽和口感上也有新鲜感。如果宴请的客人很重要，担心素菜显得不够高档，可搭配些草菇、香菇、虾仁等提升档次感。

除了荤素的搭配，还应该注意食物的软硬搭配。油炸食物不应太多，有嚼头的和软烂的食物都应该具备，以满足不同客人的需求。

最后，还应该注意口味的搭配和冷热的搭配。酸、甜、苦、辣、咸各种口味的菜肴的搭配要尽量照顾到大多数就餐者的喜好。如果就餐者中有病人，如患有高脂血症、糖尿病等疾病者，应多点一些低脂、无糖、高纤维素的菜品，并且注意冷菜及冷食不宜过多。

点菜其实就是一个搭配的问题，在点菜前最好多了解一下即将参加宴会者的喜好与忌讳。做到既投其所好，又色、香、味俱佳。

总结起来，成功点菜的良方就是：如果人少，菜最好少而精；如果人多，菜最好精而全。荤素巧搭配的最重要秘诀就是菜肴原料多样化。各类肉食、蔬菜都应顾及，如此便可有备无患，让满堂生辉、宾主尽兴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

红酒白酒各有含意，不同场合酒水分清

俗话说："无酒不成席，无酒不成欢。"请客吃饭时，大多数时候除了吃饭，还要喝酒。虽然无论我们要宴请什么样的客人，举办什么样的饭局，都离不开酒水，但是因为饭局不同，所需的酒水也各有差异。酒类的选择与菜肴的安排有着一定的联系，甚至与季节、饭局主题也颇为相关。场合不同，酒水的选择也应该有所不同。

汪强是晓雷公司的重要客户，晓雷为了招待好他可谓煞费苦心，专门了解清楚了汪强爱吃的菜以及爱喝的酒。但是，没想到，宴请当天还是闹出了笑话。原来，汪强是东北人，喜欢吃东北菜，同时因为他在法国留学多年，所以还酷爱红酒。于是，晓雷就搞出了一桌东北菜配红酒的饭局。

汪强虽然能够理解晓雷的苦心，却觉得该公司的员工连宴会最基本的酒水搭配都不懂，显示出该公司员工缺乏专业的培训，从而对与该公司合作产生了犹疑。

总的来说，饭局的档次有高低之分，酒也有上下之别。不同规格、不同档次的饭局要选择与其相匹配的酒水。例如，我国举办国宴时，往往选用茅台酒，因为它是我国的"国酒"，品质和价格在我国酒类中最高。然而，如果是普通宴会，就不用下这么大本儿，可选用档次稍低的酒水。如果菜品较为普通，却配上茅台酒，那么反而会让人觉得宴会整体不够协调，菜品显得太差了。

另外，季节不同，应该选用的酒水也不同。比如，冬天人们一般喜欢喝"烫酒"，既开胃又养胃；夏天则喜欢冰镇啤酒，有消暑的功效。因此，宴请宾客时，冬天选择白酒较多，而夏天选择啤酒较多。

酒与菜也应该综合考量，中式菜肴和西式餐点，应该选择不同的酒水来搭配。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果宴请的档次较高，那么应该选择用红酒搭配鸡鸭菜肴，用竹叶青酒搭配鱼虾菜肴，用加饭酒搭配冷菜冷盘，而吃螃蟹时则应饮黄酒而非白酒。

酒与酒的搭配也有一定的讲究。从科学饮食的角度来看，最好不要将多种酒混杂饮用，如果遇到需要饮用不同酒类的情况，也应该注意先后顺序。通常来说，低度酒在前，高度酒在后；新酒在前，陈酒在后；普通酒在前，名贵酒在后；软性酒在前，硬性酒在后；有气酒在前，无气酒在后；干烈酒在前，甘甜酒在后；清淡风格的酒在前，浓郁风格的酒在后；白葡萄酒在前，红葡萄酒在后。

在饭局中，经常会遇到不能喝酒的老人、小孩儿或者不会喝酒的人，这时候就要选择适当的饮料来搭配。另外，适当的饮料与酒类相搭配，还能够取得特别的效果。例如可用啤酒来搭配牛奶，奶多酒少，外表看起来是牛奶，喝起来却有啤酒的清香。红酒搭配绿茶、雪碧或者苏打加上冰块，可以减少酒精的浓度，使得口感更佳，别有一种情调。白酒搭配可乐或者雪碧也可以增加白酒的变化，使得酒质丰润、入口爽滑。

还需要注意的是，在饭局中，很熟悉的客人也许会自己点自己喜爱的酒，但是当宴席有多桌时，每桌选用的酒品还是要相对统一，绝对不能区别对待、厚此薄彼，这样才能在敬酒、劝酒时显得更为和谐。酒桌上所斟的酒大多必须在上最后一道菜之前“门前清”，同时也宣告饮酒活动告一段落，此后一般不再饮用酒精类的饮料了。

另外，除了倒酒，在就餐前，为客人倒茶也是必需的。以茶水作为餐后饮料，也具有止渴、解酒、帮助消化的功能。

总之，不同的酒水有不同的含义，不同的场合要搭配不同的酒水，这样才能够保证饭局整体风格的一致。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

酒菜的分量适中，不可过多亦不可过少

酒菜的质量重要，分量也不容小觑。通常而言，酒菜的分量不可过多亦不可过少。所点酒菜的数量应根据人数和宴请的方式来决定，不可铺张浪费，更不可以不够。

根据经验，酒菜的分量要按照实际就座的人数来安排。另外，也需要根据不同的餐馆、不同菜系里单个菜品的不同分量来作出相应的调整。这也是大多数人请客都选择去自己熟悉的餐厅的原因，因为如此一来，就会比较熟悉每个菜肴的分量，便于作出整体的把握。

在北京工作的成立，每次请外地来的亲友吃饭，都会选择去全聚德。除了北京烤鸭闻名全国之外，全聚德菜量适中也是成立选择它的一个原因。如果是三个朋友就餐，成立就会点半只烤鸭、两个热菜、两个凉菜。只要人数不超过五个，他就会按照实际人数来增减几个菜。如果四个人吃饭，成立就会点半只烤鸭，三四个冷碟，三四个热炒菜，外加一个大菜、一道汤、一两道点心。女生多就少点一点儿，男生多就多点一点儿。

一般的家常菜馆的菜品分量都非常足。这种时候，可以按照人数来点菜，有几个人就点几个菜，再配上汤和点心。例如四人上饭馆时，四菜一汤再加上一道点心就足够了。这四个菜里最好有一道青菜，另外三个菜最好有锅仔、有小炒。如果客人里有胃口比较大的，那就应该适当地多点些菜，以免怠慢了他。

如果是三五朋友相聚，可以不必点太多招牌菜。一次点一个招牌菜、一个果腹菜、一个素菜、一个下酒菜，再点一个下饭菜，就能吃得心满意足，又不至于造成浪费。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赵岚是个富二代，自小家境优越的他觉得对于点菜的分量不必太过精打细算，多点一些就行了。每次，他请朋友吃饭都会尽量多点菜，基本上要每盘菜都剩一大半，他才觉得照顾好了朋友。

赵岚的好朋友林立曾经劝他不要这样做，最好根据人数来搭配相应的分量，不要太过浪费。赵岚却不以为意，觉得反正自己不缺这点儿钱，点的菜吃不完有什么关系，不够吃岂不是丢大脸了。赵岚不明白，正是他的这种想法，让受他邀请的客人都觉得非常不舒服。他们觉得富二代果然奢侈浪费，而且喜欢炫耀。赵岚不知道每次剩下的菜不是表现了他对客人的重视，而是表现出了自己的浅薄和浪费。

当然，过分的节俭也不可取。有些人觉得浪费是莫大的罪过，因此在点菜的时候宁少勿多。他们觉得反正少了还可以再点，多了就没办法退了。

薇薇就是这样一个节俭至上的人，无论是自己请客还是主持聚会，她都奉行“绝不浪费”的点菜准则。

一次，薇薇得了奖学金，请室友吃饭。一行四人都是女生，薇薇就提议少点两个菜，以免造成浪费。因为已经点了一盘整只鸡的火锅，薇薇就另外点了一份青菜来搭配。最后，这份分量很足的鸡子火锅，配上这一盘青菜确实把寝室四个人都喂饱了，而且一点儿也没有浪费。但是大家吃得很不尽兴，一顿饭一荤一素，简直跟在食堂吃饭没有差别，室友们一点儿也没觉得尽兴。

薇薇是班级的生活委员，节俭的个性确实在大多数时候都帮了她大忙，而在点菜的时候却是个问题。班级聚会的时候，薇薇总是尽量少点几个菜，以免人多了浪费得更多。最后往往饭局开始没多久，菜就被一扫而空，之后再补点的菜，总是上来一个就被大家一抢而空。整个饭局也因为等新点的菜而被拖得很久，吃到最后，通常大家都没有吃饱，但懒得再点了。

总之，酒菜的分量应该根据客人的人数以及男女比例而定。不可过多造成浪费，也不可太少而让大家吃得不够尽兴。在讲究“质”的时候，也不可忽视“量”的重要性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9

色香味俱全的同时也要注重个人品位

如今，大家讲究“食文化”，吃饭不仅是为了填饱肚子，还是一种生活品质的象征。因此，在点菜的时候，我们要注意，一桌菜不仅需色香味俱全，满足客人的胃，还要具有品位，满足客人的心。

《蜗居》里有这样一个场景，宋思明请海藻吃饭，不同于偶像剧里面男人一请女人吃饭就是在高档酒店，宋思明带海藻去了一个非常能够体现他个人品位的地方。

这是一家不算太大的饭店，但不是谁都能去吃的。宋思明点了几个菜，分量很少，但是每一道菜都非常精致。山药羹、烤红薯、蜜汁莲藕和芦笋。山药羹是用野鸡和鲍鱼炖的高汤再加上润滑的一品翅做成的；烤红薯的奶油盖着黑鱼子酱；芦笋采用鳕鱼做瓤；蜜汁莲藕用蜂蜜糯米和燕窝做成。电视剧里没有清楚地交代这顿饭花了多少钱，但是根据这些原料的成本价格来推算，这几个菜就要花去好几千元钱。宋思明身居政府要位，为人低调，但是极有生活品位。这顿饭就把他的品位展现得淋漓尽致。

这顿饭果然让海藻吃得非常高兴，感叹多多，惊喜连连，宋思明的品味就是依靠菜品本身体现出来的。

另外，在宴请客人时，吃饭的环境也能够体现出品味。饭局不仅仅是为了吃东西，也是在吃环境。如果用餐地点档次过低，环境太差，即便菜肴再有特色，也会让饭局的效果大打折扣。因此，在可能的条件下，一定要争取选择清静、幽雅的用餐地点，让客人吃出档次、吃出品位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小婉刚进社会，自知阅历尚浅，因此在遇到重要客人，不知道怎样表现出高品位的时候，总是会尽量选择有古朴装修以及精致菜品的高档饭店。这些饭店的环境、服务还有口碑都会让客人感受到小婉对自己的重视，即使对菜品的选择不够老练，也不至于表现得品位太差。

另外，小婉还懂得因人制宜。小婉没有太多的机会去各大酒楼吃饭，但是对各大酒楼的风格有大致的了解。如果她想让客人在平和中感受一份大气，就会选择满庭芬芳的酒楼；如果她想给客人呈上一次视觉盛宴，就会选择花园式的餐厅；如果客人对传统文化感兴趣，小婉就会选择装修古风古味的"御膳房"；如果客人非常注重商务宴请的私密性，小婉就会选择员工训练有素的高级酒店；如果客人比较小资，喜欢时尚，那么小婉就会尽可能邀请他们到时下流行的餐厅去。请具有川西情结的客人，小婉就会选择具有巴蜀风情的旗舰店，让人过目难忘；请喜欢欧式风格的客人，小婉就会选择精致的西餐厅；请喜欢清静、对菜品也十分讲究的客人，小婉则会选一些大气的农家食府；请喜欢葡萄酒或对葡萄酒有讲究的客人，小婉就会选择"领地庄园"；请爱好海鲜的客人，小婉就会选择大的海鲜酒楼。

菜品的确十分重要，但是环境的作用也不可小觑。在有品位的环境中，一场色香味俱全的饭局更容易赢得客人的心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10

饮食顺应四时，按照不同季节作出相应调整

点菜也应该根据季节来作出相应的调整。一来因为季节不同，人们饮食的健康原则也有所不同；二来各个季节的特色需要用不同的菜肴来加以体现。

《记·内则》曰："凡和，春多酸，夏多苦，秋多辛，冬多咸，调以滑甘。"这也就是说，春天该多吃酸的，夏天多吃苦的，秋天多吃辛的，冬季多吃咸的。

春天多吃酸味的食物，是因为酸味食物中含有某种物质能够成倍提高人体对钙、铁、锌等无机盐的吸收率；夏天天气炎热，苦味的食物多具有清热降火的功效；秋天气候干燥，天气转凉，需要滋养肺气，适量摄取一些辛辣的食物，既可提高免疫力，又可增强血液循环；冬天天气寒冷，适合养肾，此时应多吃一些口味重的黑色食物，如木耳、黑豆、芝麻等，能够让身体更健康。

李奶奶已经90岁高龄，谈及长寿的秘诀，李奶奶说最重要的就是要顺应四时。李奶奶举例说，水果虽然对身体有益，但是反季水果却可能不利反害，食之会对身体造成难以估量的危害。

李奶奶平时特别关注养生节目，专家曾说反季水果大多是用一些化学物质催熟或者保鲜的。这些水果不但价格昂贵，营养价值不高，还会给身体带来很大危害，老人和小孩儿吃起来危害尤其严重。因此，李奶奶坚决只食用当季的水果。即使去餐厅吃饭，李奶奶也会特别要求全部选用当季水果，并尽量点一些时令蔬菜。

其实，反季蔬果并不一定全都含有害物质。但是在长途运输的过程中，的确会造成一定的营养损失。据营养学家测定，在运输过程中，三天之内，葱会失去一半的胡萝卜素，绿豆会失去六成的维生素；一些食物中天然的抗癌物质和酶在运输

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过程中也会被破坏。此外，路途中各种灰尘和燃料废气以及短时间内冷热湿燥的气候变化都会影响蔬菜的营养成分。

撇开营养因素，点的菜如果与宴请的季节适应，和这一季节里生物周期生长规律相协调，还可以使整个宴席更加风味盎然。

王师傅是某酒店的大厨，春季气候变暖的时候，人们喜爱不浓不淡的食品，王师傅除了会特制一些春卷、芥菜包子等这个季节大家爱吃的菜点外，还会在菜肴上搭配一些“杏花”“梨花”“桃花”等用作装饰，表现春天的勃然生机。夏季百花争艳、鸟语花香，同时也炎热湿润。王师傅会注意将菜肴制作得更加清热解暑，另外还会制作一些体现季节特色的面点，如荷花酥、鲜花饼、绿豆糕等。到了秋天，菊黄蟹肥，天气转凉，王师傅又会在菜肴中搭配上菊花，寓意收获，可唤起食客无限的秋思和遐想。冬季气候寒冷，王师傅又会将雪花的主题引入菜肴之中。

总之，季节不同，所适宜的菜品也各有差异。根据四时节令来选择酒菜，才能够吃出健康、吃出韵味。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11

以健康为原则，没有人会拿自己的健康开玩笑

没有人会拿自己的健康开玩笑，俗话说“病从口入”，平时不注意饮食健康，往往会给身体造成严重的损害。在日子越过越好的今天，谁不想活得更久、更健康呢？因此，点菜的时候需要以健康为原则。

一个有名的营养师请弟子们吃饭，大家坐定之后，营养师请他们点菜，弟子们却面面相觑，不知道该从何点起。

营养师说：“点菜确实不容易，请客的时候，通常谁都不愿意点菜，因为众口难调，压力山大。但是，你们已经是我的弟子，作为一个营养师，将来在餐桌上，别人一定会把这个重担推到你们身上。因此，你们在我这里要学的第一件事，就是点菜的技巧。”

弟子们都频频点头，但是看着五花八门的菜品，还是不知道该如何入手。有一个弟子问营养师：“我们都知道点菜要注意荤素搭配，但是最重要的原则是什么呢？”

营养师说：“最重要的原则是健康。好的点菜人需要对各类菜肴和食客两方面都有深入的了解，最好在烹调和食物营养方面拥有相当丰富的知识。这并非一日之功，但健康点菜的入门技术倒也不难……”

营养师总结出的以健康为原则的点菜方法，主要有以下几点：

首先，要注意菜肴的烹调方法是否低脂。应该尽量少点煎炸或者过于油腻的菜品，一桌饭点一个过一下瘾也就够了。可能的话，多点些蒸、煮、炖、凉拌的菜品。凉菜应以素食为主，最好选择一两种生拌菜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其次，食物种类应该多样。点菜的时候通过菜名来判断食材，把食物划分成肉类、水产类、蛋类、蔬菜类、豆制品类、主食类等。各类食物应该都有一些，而不是集中于肉类和水产类。在肉类当中，尽量选择多个品种，猪肉、牛肉、鸡肉、鸭肉等都可以考虑。蔬菜类当中也分为绿叶蔬菜、橙黄色蔬菜、浅色蔬菜、菌类蔬菜等，可尽量增加品种，或选择含有多种原料的菜肴。

再次，应该有足够的蔬菜。如今，很多宴席都存在鱼肉过多、蔬菜不足的弊病。其实在生活水平日渐提高的今天，很多味道好的蔬菜更受欢迎。餐桌上剩下来的永远是荤菜，蔬菜通常都是被一抢而光的。正因为蔬菜容易吃完，很多人出于怕花钱而又好面子的心理，往往愿意点那些低档的肉菜，而不愿意点那些美味的素菜。一般来说，宴席上一荤配两素比较合适。素食应品种繁多，精致美味；荤菜不在多而在精。这样的一餐能给人留下美好而深刻的印象。

另外，还应该注意早点上主食。大部分时候，人们都是吃饱了大鱼大肉后才考虑是否上主食，这样做其实非常不健康。既不利于蛋白质的吸收，又给身体带来了负担，而且不利于控制血脂。为了不影响人们的兴致，可以在凉菜中配一些含有淀粉的品种，在菜肴中搭配有荷叶饼、玉米饼等主食，还可以早点上小吃、粥等食品，既能调剂口味，又能补充淀粉类食物。

最后，还要注意搭配些粗粮、豆类和薯类。在请人吃饭的时候想这样做看起来很难，其实非常容易解决。比如点一些有马铃薯、甘薯和芋头等配菜的菜肴或者点一些玉米饼、绿豆饼之类的点心。

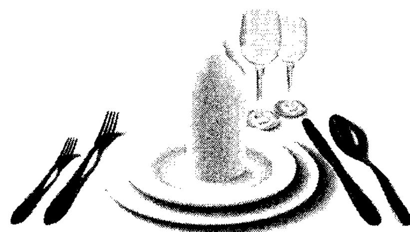
身体健康是我的最大的资本，人人都懂得这个道理，因此，一桌既健康又美味的菜肴才能让大家开怀吃、放心吃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章

无酒不成席，“酒”到才能“渠”成

饮酒劝酒有学问



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

酒满敬人，茶满欺人，斟酒也要有讲究

中国是礼仪之邦，作为礼仪文化之一的酒文化亦源远流长。在饭局中，往往无酒不欢，无酒不成礼。有古人这样说："古云酒以成礼，又云酒以合欢。既以礼为名，则必无伧野之礼。以欢为主，则必无愁苦之叹矣。"可见，自古以来中国人对酒都颇有讲究。作为喝酒的第一步骤——斟酒，也于细节中见"礼"。

通常情况下，酒水应当在客人上桌时斟入酒杯。如果是在大酒店吃饭，第一杯酒通常是由服务员斟上的。但有时候，为了表示对来客的敬重和友好，我们最好亲自斟酒。按照中国人的习惯，酒一定是要斟满酒杯的。

这时候有人要问了，中国人的习惯是酒满敬人，如果是与外国人一起吃饭，吃西餐喝红酒呢？这就另当别论了。西方人喝酒一般不斟满杯，如果喝红葡萄酒，一般斟八分满就够了；如果是白葡萄酒，应当六分满；如果是白兰地，他们通常斟至杯子容量的二分之一；喝啤酒也不会满杯，而是八分酒二分沫。

王总在公司举办的慈善晚宴上表现非常出色，为公司上上下下所赞赏。晚宴上，王总非常得体地拿出宴会上最好的酒，并且当场启封。然后，她迈着轻盈自信的步伐，给宴会上的客人一一斟酒。

有心人看得出，王总斟酒的姿势是非常完美的。她拿着酒瓶，一手扶着客人的酒杯，一手倒酒，而酒瓶并没有碰到酒杯。她每斟完一杯，就把酒瓶稍微收一下，再顺手往右轻轻一旋，以免酒水溢出。

鉴于主要客人中有欧美朋友，王总斟酒时也顾及西方礼仪，她先给外国女客斟酒，后是男客；按照顺时针方向，绕台进行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在商务饭局中，主办方负责人在饭局中的礼仪直接影响到饭局的商务效果，上述王总的做法值得借鉴。在欧美国家，斟酒是“女士优先”的，如果主要客人是亚洲外宾，就要反其道而行之。斟酒过程中，最不礼貌的行为就是只为个别人斟酒，而把一些人漏掉。这可是酒桌上犯的最低级的错误了。

现在酒桌上喝啤酒也很常见，如果我们请客人吃饭喝啤酒，斟酒时就更要注意了。倒啤酒入杯时会起泡沫，为了防止起太多泡沫，我们应该用两只手握着酒瓶，把酒慢慢倒进杯子里。

小吴第一次跟着经理见客户就是在酒桌上，那时他刚毕业不久，在酒桌上难免有些心虚。客户只有三个人，经理就请他们在酒店里吃饭。

虽然小吴没有经历过这样的场合，但是他想，对方不过是客户，不会有那么多讲究的。斟酒时，小吴直接从经理的酒杯开始，然后是客户负责人。这时候，经理的脸色就不太对了。小吴赶紧又把其他酒杯也斟满了。席间，小吴只顾着自己吃满桌子的菜，也没顾及其他人。

后来，小吴自然受到了经理的批评：“你倒酒时应该从客人开始，再按照顺序，明白不？光知道自己吃，你也不看看客人的酒杯都空了！酒桌上的礼仪大有学问，回去好好补补课！”

小吴的做法当然是不合礼仪的。在严肃的正式场合，主人要时刻注意客人的酒杯是否空了，要随时续杯；而且斟酒要分主次顺序。

倒酒时，要走到客人身边去，而不是站在自己的位子上，从对面拿起客人的酒杯。如果大家都在说话，谈得正起兴，就不要去打扰，应等到话告一段落再去续酒。

酒桌上，如果我们准备了红酒和白酒，可把两种酒瓶分别放在桌子两端。这时候，还有一点要注意：一定要准备两个酒杯，绝对不能让客人用同一个杯子喝两种酒，这是基本礼貌。

我们宴请客人，作为主人一定要对客人有一些了解，比如是东方人还是西方人，是长辈还是平辈，有没有滴酒不沾的客人，有没有对酒有特殊要求的客人，等等。只有眼观全局，到时才能有条不紊，主客尽欢。

斟酒的时候，不仅斟酒人要注意礼仪，接受斟酒的人也要懂一些礼仪。当他人为我们斟酒时，我们要用手扶着杯子，并稍微倾斜一下放好，以示恭敬。

还有一种“叩指礼”，就是当主人在给客人斟酒时，客人要把拇指、食指、中指捏在一块，轻轻在桌上叩几下，表示感谢。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

饮好开头两杯酒，其他一切都好说

我们筹划一个饭局，其中自然有深意，不会只是吃吃饭罢了。所以，每一个细节都是需要注意的。斟酒要讲究，而喝每一杯酒也都不是如同与知己好友喝酒那么简单随意的。了解饭局中这些看似简单的规则和习俗，不仅能使我们在饭局中游刃有余、挥洒自如，而且能显示出我们良好的修养和出色的交际能力。

好的开始是成功的一半，前两杯酒显得至关重要。饭局中的第一杯酒好比一场表演的开场，你设置了什么样的开场，是否能够吸引住观众，引发其好奇心和兴趣，直接关系到观众对后续表演的评价。如果开头如同白开水一样无聊无趣，之后就很难再提起在座宾客的酒兴。如果开头或有趣，或深情，一定会激起宾客对饭局的兴趣，那么这场饭局一定是宾主尽欢了。

那么，这场饭局的开场由谁来演绎呢？正式的商务场合，自然是主人来举杯；在家庭宴会上，一般是晚辈举杯向长辈敬酒；如果是朋友之间的宴会，由发起宴会的人先行举杯。举杯虽然只是一个动作，但还有表情的陪衬、语言的助兴，相得益彰才是好的举杯礼。

◆第一杯酒，礼貌加祝福

一场饭局是否能够在预料之中循序渐进，达到高潮，关键就在于举杯人的第一杯酒。第一杯酒一定要礼貌有加，一定要饱含祝福，第一杯酒定好了全场的基调，之后宾客们才会很容易“杯莫停”。

当然，第一杯酒如何举，也要分不同场合来区别对待，不要说不合时宜的话，那样会画蛇添足。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陈东曾在西方学习多年，对西方酒文化有些许了解，所以，单位接待外宾时都由陈东来组织。陈东说："有外国客户在场的宴会，一定要注意他们的身份和各自的风俗习惯。"

比如，意大利是一个嗜酒的国度，每宴必饮酒，而且一喝起来就不问时间，往往痛饮至深夜。法国人可称得上是世界饮酒量的冠军，他们视酒为饮料，不分昼夜想喝就喝。英国人也酷爱喝酒，但他们从不劝酒，更不灌酒，宾主喝多喝少全凭自己。俄罗斯人则喜欢饮不掺水的烈性酒伏特加，他们认为"不醉非好汉"，常常醉得狂欢乱舞。波兰人通常习惯在饭前饮烈酒，饭后喝甜酒。世界上最爱喝葡萄酒的国家首推葡萄牙，在那里，人们被宴请时必须喝酒，如果搬出理由不喝，他们会认为你瞧不起他们。

了解这些基本的常识后，陈东在有外宾在场的宴会上都能应对自如。在这些严肃的正式场合，陈东的第一杯酒显得非常得体，不仅体现了主人的热情，而且不卑不亢，也不强人所难。

外事场合比较庄重，第一杯酒尤为重要，要向来宾显示主人的风度，要饮酒有度，热情适度，把握尺度。

在商务饭局中，第一杯酒要体现出大家风范，不论会谈气氛怎样，都要尽地主之谊，为饭局后的谈判打下基础。那么，这第一杯酒不能让客户感觉有拼酒的意味，否则将引起客户的反感，影响之后的正式会谈。只有掌握以礼敬酒、以情祝酒、以智行酒的原则，方能达到目的。

在家庭饭局或喜宴、庆典宴上，第一杯酒虽然要随意一些，不必过多考虑社会上的商战斗智，但一定要体现饭局的主题，体现主人的热情和对来宾的欢迎。

当然，如果是几个好朋友聚集在一起小酌，就不必拘泥于形式，越随意显得越亲切，喝酒时才越能开怀畅饮并畅所欲言。

◆第二杯酒，杯盛热情，以赠来宾

第一杯酒作好了铺垫，第二杯酒就容易多了。一般饭局中，主人举第一杯酒后，宾客再一同举杯，这就是回敬。主人的这第二杯酒意味就有些变化了，这时要体现热情，用热切感人的话语作为特别的礼物融入杯中，献给来宾。

在商务饭局中，我们的目的是为之后的正式会谈加码，那么第二杯酒更要融入深情，以情感人，让对方感受到我们的真诚。因为会谈的最终目的是合作，对方若与你合作，就要了解你的人品，而酒品如人品，情通事就通。如果能通过自己的深情沟通双方的情感，那么，一些争论和分歧也会得到缓和并化解。这样的饭局，结局必定是双赢的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

敬酒要不失时机，切忌被动

中国人的好客传统，在酒席上体现得淋漓尽致。主人总是希望客人多喝点酒，代表自己尽到了主人之谊。客人喝得越多，说明客人越看得起自己，主人就越高兴，如果客人不喝酒，主人就会觉得有失面子。可见，不失时机地敬酒能够使得感情得到升华。

中国传统酒文化中的敬酒被分为如下几种方式：文敬、回敬、互敬。

所谓文敬，就是有礼有节地劝客人饮酒。酒席上，主人往往会举起杯子开始第一次敬酒。这时，主人和客人都要起身，主人先把酒一饮而尽，并将空酒杯杯口朝下，说明自己已经喝完，以示对客人的尊重。而客人为了表示尊重，也会把杯中的酒喝完。之后，主人还会拿酒到各桌去敬。这是我国传统酒德的一种表现。

何谓回敬？主人向客人敬酒后，客人向主人敬酒叫回敬。

互敬，是指客人之间相互敬酒。酒席之间，客人们往往会互相敬酒。为了让对方多喝酒，敬酒的人会找各种理由来劝酒，如果被敬酒的人找不到反驳的理由，就必须得喝酒。这样一来一往，感情就在推杯换盏的交流中得到升华。

我们了解了中国传统的几种敬酒方式后，不难明白这样一个道理，敬酒的真正目的是加深双方之间的感情。所以，比起喝酒来，敬酒更需要技巧。

酒桌上的奇妙之处就在于，很多事情看起来很难，但是喝喝酒加深一下感情，说不定难搞的事情就得到解决了。我们不需要有多大的酒量，但是要学会应付酒桌上的事情，不管你是什么身份什么地位，能够在酒桌上应付自如，你的路一定会越走越宽。而如何巧妙敬酒，是应付酒席的第一步。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小宋对喝酒深恶痛绝，她永远忘不了自己年少时目睹父亲喝醉酒打母亲的情景。参加工作后，小宋发现，喝酒居然成了她工作的一部分。但是她无法走出对酒厌恶至极的童年阴影。

第一次与上司一起陪同领导吃饭，去饭店之前上司就告诉她："这次的领导非常重要，你一定要灵活一些。"酒桌上，大家你一杯我一杯，好不热闹。小宋觉得不知所措。这时，坐在小宋旁边的一位领导端起酒杯，笑呵呵地给小宋敬酒。小宋很尴尬，就拿起了茶杯说："谢谢啊，我不会喝酒，以茶代酒吧！"那位领导只是笑了笑，但小宋看到自己的上司一脸不高兴。

小宋这样做当然是不对的。首先，在座的大多是领导，她绝对不能被动地等别人来给自己敬酒。哪怕对酒再厌恶，也应该做做样子，把酒杯举起来敬第一杯酒，之后可以用茶代替。只要话说得好听，没有人会为难你。

与小宋相比，小敏就显得很聪明了。在这种场合，她都是主动拿起酒杯，为第一次见面的领导敬酒。一般都说一些套话："领导，我是 ×××，向您敬杯酒，这杯酒呢，一是欢迎您来我们这里；二是感谢您对我们工作的指导，请您多提宝贵建议；三是欢迎您以后常来……"

每次领导都会笑眯眯喝下杯中的酒。之后，小敏知道自己不胜酒力，便把求助的眼光看向自己的领导。领导哪会不管自己的下属，一定会趁机说小敏本来滴酒不沾，这次因为尊重对方，已经破例喝酒了，或者说小敏喝酒就会过敏等等之类的话。然后小敏拿着茶杯笑盈盈地再敬其他领导，他们也大都不会出难题。

敬酒还要看准时机，不能犹豫不决、顾虑重重。有些人担心自己级别低，酒量又差，不敢去敬酒，其实完全没必要担心。也不要顾忌级别辈分，俗话说，酒桌上无大小，你去敬酒是尊敬对方，永远不会错。看到自己领导敬完对面大领导，对面大领导动了筷子吃完一口以后，你就可以端着酒杯上场了。

酒桌上还可能会出现大家都没话说的冷场局面，这时候，如果某人马上站起来拿酒去敬领导，气氛会一下子热烈起来，那么他就成了救场的高手了。这种人一般能喝能说懂眼色，很容易成为领导依赖的亲信，他就算不干活领导也要给他个位子。

敬酒也是一门技术活，懂规矩，懂眼色，而且在酒桌上表现活跃，同时又不抢领导风头，这样的人一定会大受欢迎。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

敬酒有序，主次分明

人与人的交流有多种渠道，而酒桌上的交流是最为常用的渠道之一。不管高贵还是卑微，只要到了酒桌上，一个人的言行举止就充分反映了这个人的才华、修养和交际风度。

酒席上，敬酒是最为复杂繁琐的礼仪。敬酒的次数、快慢、先后，甚至由何人敬酒、如何敬酒都有礼数，不能马虎。饮酒要依礼，敬酒要有序。

敬酒要有序，这是很简单的道理。比如一般的家庭宴会，若是三代以上同席，毫无疑问，辈分低的要给辈分高的依次敬酒。其他的宴会也大概如此，要以年龄大小、职位高低、宾主身份高低等为序，依次敬酒，主次分明。

如果和不熟悉的人在一起喝酒，一定要事先打听好对方的身份，或者在席间留意对其如何称呼，做到心中有数，避免喝酒的时候出现辈分乱套、称呼乱套的尴尬场面。

万一我们实在无法分清在座者的身份地位，那么最好按统一的顺序敬酒，比如先从自己身边按顺时针方向敬酒，或从左到右、从右到左进行敬酒等。

厂子的效益越来越好，急需扩大规模，但是王厂长无法拿出足够的周转资金。思来想去，王厂长决定求助于自己的老同学——一家中型企业的李董事长。

有了求助的目标后，接下来该在哪里开口，该如何开口呢？鉴于是老同学关系，请李董吃饭就是最自然不过的了。于是，王厂长狠狠心，在当地一家星级酒店订了餐，打电话让老同学来叙叙旧。王厂长还叫上了自己两个铁哥们儿陪同。

当天晚上，王厂长和几位老同学开始“幺五幺六”了。王厂长深知这次饭局的目的，但是他又要让对方感觉放松，于是第一杯酒便提议大家一起为了同窗情

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

干杯。

接下来，王厂长开始敬酒了。他首先向李董事长敬酒。为了不让其他两位同学感觉难为情，王厂长接着给他们一一敬酒。

有求于某位客人时，对他自然要加倍恭敬，但是如果在场有更高身份或年长的人，则不应只对能帮你忙的人毕恭毕敬，也要先给尊者、长者敬酒。主次分明，才能达到酒席的目的。

酒桌上，有时候主人之外还有主陪、副主陪。一般情况下主陪先敬，主陪敬完之后副主陪再敬，副主陪敬酒过程中，其他人可以交叉敬酒。如果主陪没有敬完，也没有发话让副主陪敬酒，或者让其他人交叉敬酒，那么最好不要轻举妄动。否则就会显得对主陪不尊重，而且显得这个人很没有修养，缺少风度。

很多情况下，敬酒时会有人提议“碰杯”。为了活跃气氛，在座宾主会一起碰杯。碰杯也是讲究顺序的。通常是主人先和主宾碰杯，然后再与其他客人一一碰杯。当然，人比较多时，可以不用碰杯，只举起酒杯示意即可。

碰杯时要双目平视对方，点头或微笑致意。有些人碰杯时心不在焉，东张西望，这是不尊重人的行为。

如果有人提议干杯，这时应该起身站立，右手拿酒杯，左手扶着杯底，面带微笑，说出祝福的话。此时，即使有人滴酒不沾，最好也站起来端起杯子做做样子。要把酒杯举高一点，最好与眼睛齐平，说“干杯”后再喝酒。

中国人碰杯还有一个讲究，那就是自己的酒杯一定要低于对方的酒杯口，以表示对对方的尊敬。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

酒香词美，好酒还需好词劝

酒桌上，为了能喝得尽兴，敬酒者总会说一些话来劝被敬者喝酒，这就是劝酒的功夫在嘴上的体现。作为一个交际高手，你不仅要能喝酒，更要学会巧舌如簧地劝酒。

一个人酒桌上的表现总是让他人印象深刻，尤其与客人的大领导同桌时，如果你表现良好，能喝能说，而且说得大家都开心，那么下次人家再来，第一个想起的就是你。如果当时酒桌上还有你的大领导，他以前并不认识你，那么你在这次酒桌上表现出色，领导可能就会深深记住你。有了这些人际基础，何愁事不成！

那么，如何发挥“三寸不烂之舌”的功夫，又不失礼仪地劝对方多喝酒呢？这就是劝酒词的作用了。有一首名为《劝酒》的诗：

劝君金屈卮，满酌不须辞。
花发多风雨，人生足别离。

“金屈卮”是古代一种名贵酒器。“不须辞”既显出诗人的豪爽放达，又透露友人心情不佳，似乎难以痛饮，于是诗人殷勤地劝酒，并引出后两句祝辞。后两句发出人生感慨，意思是人生其实也如此，就是要你尝够种种离别的滋味，经受挫折磨炼。

从这首诗可以看出，劝酒就是劝对方痛饮。在我国源远流长的酒文化中，人们总结出了一些劝酒的技巧。

劝酒词不能太长、太啰唆，大家都举起酒杯，情绪高昂，等待一饮而尽，要是劝酒词太长了，就有点煞风景了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

劝酒词要围绕一个主题，不要东拉一句、西扯一句，不成逻辑。可以围绕举办本场聚会的目的，或者围绕酒会上的重要人物来展开。比如可以祝贺某个人的成就，歌颂在座周知的某件事的重要意义，庆祝伙伴们经历的快乐事情，等等。

某校举办60周年校庆，校长举杯劝酒说："此时此刻，我从心底里感谢各位的光临，感谢这么多年来，我们能一起携手共进，在这块热土上挥洒汗水，创造出一个又一个奇迹。但愿今后的岁月，我们一如既往共同奋斗。来吧，让我们举杯，彼此赠送一个美好的祝愿，并且一起庆祝这伟大的时刻吧！"

劝酒词要尽可能表现出文采。如果在其中引用诗词、典故，或添加幽默笑话，劝酒词就更具感染力了。

如美女这样给领导劝酒："激动的心，颤抖的手，我给领导倒杯酒，领导不喝嫌我丑。"领导一定笑眯眯地一饮而尽。

缅甸总统曾经访问上海，上海市长设宴招待。中国和缅甸只有一江之隔，两岸人民共饮一江水。于是，市长劝酒时引用陈毅《致缅甸友人》的诗句："我住江之头，君住江之尾，彼此情无限，共饮一江水。"亲切的语言体现了中缅两国的友谊，外宾岂能不高兴呢！

劝酒词可以就地展开联想，以物喻事，增加趣味性。面对酒桌上的各种物品，都可以借题发挥。

有人在酒桌上顺手拿起一瓶矿泉水，这样答谢客户："俗语说'如鱼得水'，这瓶矿泉水让我联想到我们的友谊，鱼儿真的离不开水啊！正是因为我们之间的鱼水关系，因为我们之间这种深厚的友谊，才使我们在艰苦的市场竞争环境中共同成长。现在我们的合作更加密切，相信今后我们的友谊会更加如鱼得水。来，让我们为友谊干杯！"

劝酒词可以加入赞美的话语，让对方不由自主被你的糖衣炮弹击中。人都爱被夸，尤其在酒桌上热闹的氛围里，对方的溢美之词难免会让自己"豪饮"。

如美女这样给帅哥劝酒："这位大哥长得白，肯定天天发大财，喝了这杯酒，好事天天有。"帅哥一定会笑呵呵地喝个底朝天。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

劝酒词如果能强调宴请的特殊意义，那么就会激发对方感情上的共鸣，让他不由自主愉快地喝一杯。你可以强调这种场合的重要性和特殊性,对方自然会认同，而且会产生喜悦感和荣誉感。

使用激将法来劝酒，效果也不错。人人都爱面子，如果你说的话使他为了维护自己的面子和尊严而不得不喝酒,那么他会意识到不喝这杯酒会损害自身的尊严，他就会坚定地拿起酒杯了。

毕业十周年的同学聚会上，曾经性格豪爽的大壮居然不停摆手说自己不喝酒。当年的班长拿起酒杯，走到大壮跟前说："大壮是不是找了一个厉害的媳妇啊？我们当年天不怕地不怕的大壮居然患上了妻管严！怕晚上回去媳妇闻到你满身酒气不让你近身啊？"大壮最怕别人说自己不像男人了，听了班长的话，他霍地站起来，拿起酒杯就一饮而尽了。

民间流传很多幽默搞笑的劝酒词，有兴趣的朋友可以搜集一下，在适当场合借用一下能增添气氛，还能体现我们自身的风度。比如"客人喝酒就得醉，要不主人多惭愧！""感情铁不铁？铁！那就不怕胃出血！感情深不深？深！那就不怕打吊针！"这些短小幽默的劝酒词，会给宴会增添不少欢乐。

酒香迷人，好听的劝酒词会让美酒顺利地流进被劝者的胃里。但要注意的是，喝酒不是我们的目的，增进感情才是硬道理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

面对罚酒不能强拒，借故推辞高招多

中国人在酒场上的热情已经名扬天下。敬酒、劝酒、逼酒、罚酒花样翻新。能在酒场游刃有余，靠的不光是“肚量”，还有技巧。

尤其是罚酒，本来就是一种游戏，对姗姗来迟者或者不按酒文化规则行事者，采用罚酒就是为了调节气氛。常见的是“罚酒三杯”的处罚，当事人一连端起三杯酒一饮而尽，嘻嘻哈哈中事情也就算过去了。但有些人酒精下肚，往往把罚别人酒当作乐趣，车轮式地向对方敬酒。这样的罚酒，让人如何招架？

刘振还没毕业就来到一家大企业实习，性格开朗的他很快就交到了一些好朋友。同事们在工作上相互帮助，生活中也是经常在一起聚会。

这个星期天，一个同事过生日，说好了7点在饭店里聚会。刘振恰好有点事回学校，赶到聚会的饭店时已经迟到了半个小时。

同事们正愁没什么可玩的，看到迟到的刘振哪能放过。他们起哄说迟到了就要罚酒，不然就不够意思。

刘振知道自己酒量太差，又觉得拒绝同事不太好，于是硬着头皮接受罚酒。但罚酒岂能只是三杯呢？刘振不拒绝，让同事们兴致越来越高，都想“整”一下刘振。

那可是白酒啊！刘振一杯又一杯白酒下肚，结果就倒在桌上不省人事了。同事们没理会他，继续喝酒。但不一会儿，刘振开始呕吐，居然吐血了。同事们这才慌忙把刘振送到医院。

到医院时，刘振神志不清、呼之不应，口鼻涌出粉红色液体。经检查，这是因酒精中毒引起了胃出血和吸入性肺炎，病情严重，院方随即发出病危通知书。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

两天后刘振才醒过来。说起喝酒，他痛心疾首："我脸皮太薄了，不好意思拒绝，就喝了那么多。"

酒桌这个交际场合，考验的不单单是酒量。如果你不能喝酒，最好学会拒酒；如果你的酒量不能让新友们痛快，那就凭三寸不烂之舌让大伙儿开心。要想既不伤害同事间的感情又让自己不喝酒，破解罚酒、敬酒的困局，就要想一些创意招式。

有人说，拒酒的关键是脸皮厚，如果不想喝或喝不了，就要经受住敬酒者损贬的考验，以笑口常开不喝酒的精神，面对酒场上的外来压力。这就要求我们内心坚定，经得起诱惑，受得住怂恿，等对方坚持不住，失去耐心的时候，我们就赢了。

老赵面对劝酒很有一套。遇到熟人硬劝，他就嬉皮笑脸，让劝酒人"行行好""别客气"，他那痞子式的笑脸常常让熟人无可奈何，只好作罢。

碰到陌生人劝酒，他会夸张地说自己是"酒废"，下次再会一定喝。谁知道还有没有下次呢？混过一次算一次，如果下次再见面，就得另想法子。

对此，老赵总结经验说，你就学老和尚念经，在心里念"坚持坚持"，三个回合劝不下酒，别人就没有耐心了。

脸皮厚的人为了少喝酒少难受，就不在乎一张老脸皮，达到目的才是硬道理。

脸皮厚固然能应付一些人，但有时候你越是脸皮厚，对方越不买账。如果你再坚持拒酒，难免伤感情。所以千万不能固执，要想其他的招数了。

我们来看唐朝的裴弘泰是怎样应对罚酒的：

唐朝时，节度使裴均有一次大设酒宴，宴请当地大小官员。裴弘泰当时只是一个管理驿站的小官，他接到通知也来凑热闹。但是通知来得稍微晚了点，他急匆匆地赶到宴会场所时，宴会已经开始了有一段时间了。

裴均满脸怒气，训斥了裴弘泰一顿。其他人为了和气，就打圆场说要罚他酒。裴均说这个方法好。裴弘泰心里偷着乐，他很能喝酒，只不过平时不显露罢了，于是就装作一副被赶鸭子上架的样子，说："我接到请帖的时间晚了，不是我有意怠慢。如果要罚，请您把席上的银酒器一一斟满，我把它们喝干，但您要将酒器赏给我。"

这开什么玩笑，他裴弘泰有这等酒量！大家一起拍手叫好，要看一场好戏。裴均只好答应了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只见裴弘泰边饮边收拾酒器，那速度、那酒量让人目瞪口呆。于是众目睽睽之下，裴弘泰的衣服里已经被酒器装得鼓鼓的了。他趔趄着，装着昂贵的酒器回家了。

第二天，裴均怕裴弘泰醉酒伤身，便亲自探视。只见裴弘泰正席地而坐，命一银匠用秤称银器，银器共计二百多两。裴均不禁大笑。

这招叫做“困兽犹斗，反守为攻”。裴弘泰面对罚酒，临危不惧，他看准了这时大家的注意力全在让他喝酒上，提什么要求都会答应，于是就反守为攻，主动出击，结果出奇制胜，得到意外的收获。

当然，大多数人都不是海量，面对罚酒、敬酒，怎么喝得少怎么来。

比如，不开先河，以退为进。经常应酬的人，一开始就要态度坚决，不开接受喝酒的先河，反复几次后，大家都认为你是不能喝酒的，就不把你划在喝酒者的范围内。遇到陌生人敬酒，熟人还会帮你解围。但是遇到非喝不可的情况时，可以以退为进。中国人多谦逊，如果你自愿退让，对方一般不会再强硬要敬酒。比如推让几下后，表面妥协，说愿意喝半杯啤酒之类，这样也比喝一杯接一杯的白酒好。

再比如无恙装病，有病宣传。可使用这样的拒酒词：“我身体不舒服，一杯清茶水代酒，情谊照旧很坚固！”

林建是西北人，西北人给人感觉就是喝酒豪爽，但林建是滴酒不沾的人。那么，同事们又是怎么放过他的呢？

那是林建刚进单位的第一次饭局，他反复在饭桌上说：“我正在治疗鼻炎，沾酒就会前功尽弃。”说着还摸出一个药瓶作证明。大家看到药瓶上面果然写着“治疗鼻炎”的字样，虽说不太相信，但也不强行劝酒了。

对于拒酒，林建的经验是：“身体抱恙不能喝酒”这样的招术在酒场上效果可能不太明显，但如果确实要用这招，那么你说话时表情一定要严肃认真。

还比如装醉出洋相。感觉快要喝醉了，不想勉强再喝酒时，你就干脆装醉或耍点小酒疯。对方见此情景必然不会再劝酒，你便可全身而退。

朱丹是一个在本市具有一定影响力的网站编辑，由于工作原因，到了年底，他经常会受一些单位或公司邀请参加各类答谢宴。不胜酒力的朱丹，逢宴必酒让她觉得十分纠结。很多场合由不得她不喝，碰上别人敬酒，更是难以推辞。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不过，经过好几次酒宴后，朱丹总结出一个经验，那就是装醉。喝一圈下来，朱丹就装作喝醉了，靠在椅子上做出难受的表情。别人都觉得她喝多了，就不再给她倒酒。

还比如走为上计。喝酒的时候多喝水，以便多上洗手间。上洗手间的空当儿，你就已躲了好多次不得不喝的敬酒。或者在酒桌上偷偷发个短信给朋友，让朋友打电话给你，然后借机离开。不过，“走为上”这招可别用在应酬客户时，不然到手的鸭子就飞了。

既拒了酒还不得罪敬酒劝酒的人，甚至获得劝酒人的同情和肯定，才叫拒酒的最高境界。在拒酒的时候，拒酒的话很重要，平时可以多搜集一些幽默的拒酒词。练就一张甜嘴儿，面对劝酒多说好话，再加上一些小技巧，就能巧妙应付酒场了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

劝酒不是斗酒，切莫强人所难

酒桌上不管处于主陪的地位，还是处于宾客的地位，人们总想方设法“劝君更尽一杯酒”。主动制造高潮，让众人多多举杯，喝得开心尽兴，这是一门学问。巧妙的劝酒，能增进彼此之间的情感交流，这就是很多事在酒桌上能办成的原因。

一个劝酒高手不仅善于劝人喝酒，而且还能让人喝得高兴，喝得有味。但喝得高兴，并不是一定要把对方喝高、灌倒。不要把酒场当作战场，以酒论英雄。作为主人，如果把客人劝“倒”，往往会将原有的感情完全破坏，得不偿失。酒品即人品，那些在酒桌上斗酒的人，人人敬而远之——人家都不愿与你喝酒了，还谈什么事！

强子平日里嘻嘻哈哈，很容易与人相处，而到了酒场，却是一个难缠的家伙，让人头疼。

一次，强子联系到一个大客户，为防“出道不久”的强子把这个客户搞飞了，经理打算亲自出马。经理约这个客户在酒楼里见面，强子听说后自告奋勇：“经理，我在酒桌上没有谈不成的事，这次你就看我的好了！”经理半信半疑，强子又解释道：“我酒量大着呢，上学时期就在酒场混了！”

果然，在酒桌上，强子喝酒就像喝蜂蜜水，不仅丝毫没有醉意，而且还满嘴的“甜言蜜语”。来来回回，一杯接一杯，经理正在暗自庆幸的时候，强子又在劝客户喝酒，客户摆摆手说：“不行了，再喝就喝高了！”

强子可不吃客户这一套，依然像之前一样劝酒。客户无奈，只好又喝了。强子觉得，酒桌上谈事，把客户灌倒，让客户稀里糊涂签合同，自然就达到了目的。所以，他继续加大马力劝酒。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

眼看客户脸红脖子粗了，强子还是不肯放过。经理一看，赶紧阻止强子。但喝得正起兴的强子哪管这些，说："喝这点就不行了，可不算英雄啊！"客户终于忍无可忍了："我不当你那英雄，不喝了！"说完，客户起身就走。

酒场非战场，并不是坚持到最后的人就是英雄。要知道，酒桌上并不是每个人都要劝并且都劝得了的。那些酒量小的人，本身不能喝，又何必强人所难呢！应该放过他们，让他们随意，这才显得贴心。那些喝酒比较实在的人不懂得拒绝，不用你多劝，他们也能把握住，喝个尽兴。如果劝不太会喝酒的女士，给她们来硬的，这是非常不礼貌的，会引起对方的反感。

劝酒一定要把握度，牢记喝酒的目的是双方尽兴，所以应该量力而行。过度劝酒，不仅不会达到增进双方感情的目的，还可能因喝酒过度而出现意外。

小陈和小孔是大学同窗好友，毕业后多年不见。在一次校庆上，两人重逢，昔日的同窗情让两人忍不住唏嘘，便相约去酒店吃饭。

饭桌上，两人谈论毕业后彼此的发展，都很感慨。小陈特别爱喝酒，与故友重逢，更激发了他的酒兴，就点了好几瓶白酒。小孔阻拦道："你知道我不会喝酒的。"小陈说："我知道，不过今天情况不一样了，好歹喝几杯。"

拗不过热情的小陈，小孔就答应略喝几杯。但是酒桌上的小陈哪里收得住手，频频向小孔劝酒，喝得小孔面红耳赤，口齿不清。

突然，小孔跑到卫生间呕吐起来，居然吐出了血。小陈的酒被吓醒了，赶紧送小孔去医院，结果诊断为胃出血。一次久别重逢的温馨聚会居然搞成了这样，小陈懊悔不已。

中国人好客，在酒桌上总觉得客人只有喝醉了，才是喝得高兴，于是想方设法故意客人灌酒，即使客人表示自己实在喝不了了，他们仍然不放过，继续用话语刺激客人喝酒。其实过度劝酒，可能会对客人造成身体上的伤害，还会引发很多事故。

所以，如果是在商务宴会上，劝酒的人一定要展现出大度的一面，不要强人所难，勉强他人喝酒；而应适度喝酒，清醒谈事情。

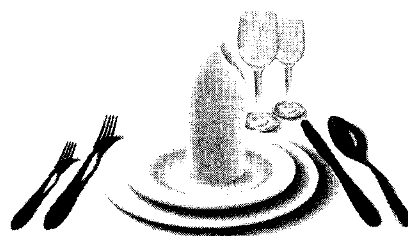
如果是在家庭宴会或朋友聚会上，更不要存心把他人灌醉。点到为止，气氛才更欢快，更有助于交流感情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章

酒要喝，饭要吃，话更要说到位

会说话情更浓



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

酒可以少喝，话不可少说

饭局的意义之一，就在于它将圈子内不同背景的人聚拢在一起。在中国人的饭局中，酒精的作用就是助阵。但是有酒喝的同时，我们还要会交谈。会说的人上了饭局如鱼得水，而不善言辞的人在饭局中则如泥牛入水。

在饭局中，酒可以少喝，但话不可以少说。因为饭局最大的意义在于结交朋友，只喝酒不说话，那就白白浪费了一次扩大交际面的机会。在饭局中能说会道是交到朋友、办成事情的前提条件，也是成功的基本条件。如果不会说，就无法在饭局中打开成功的局面。会说话、多说话的人，在饭局中可以淋漓尽致地展现自己、获得人们的赞赏，成为饭局大赢家。

我们不难发现，饭局中坐的人并不都是需要谈事的主客双方，还有一些充当陪客角色的人。这些陪客往往是主人担心饭局冷场而邀请过来的。陪客不一定有很好的酒量，但是几乎都属于幽默开朗型的人，人缘较好。他们精于饭局之道，是饭局中冷场时的救星，有了这样的人，即使再不咸不淡的饭局，都可能会有“爆棚”的效果。

古典白话短篇小说《转运汉遇巧洞庭红》里有个叫文若虚的苏州人，他曾是个富家子弟，但由于不懂经营生意，坐吃山空，把祖上留下的产业都败空了，成了一个破产商人。不过他有一个最大的优点就是会说笑，在需要激发兴致的场合他都能让气氛变得更加愉悦，所以，朋友们都很喜欢他。有酒宴、游乐之事时，大家都很愿意邀请文若虚。

一次，一伙朋友要到海外经商，担心路上寂寞，就邀请文若虚一起去。但文若虚哪里有做生意的本钱呀，朋友们就给他凑了些钱。说来也奇怪，向来无经商头

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

脑的文若虚这次去海外竟然转运，满满地淘了一桶金。

有一张会说话的嘴，在任何场合都受欢迎，他们会用三言两语与别人拉上交情。中国人讲究情面，有了交情，想要办什么事就会容易很多。

饭局中我们经常会面对一些不熟悉或不认识的人，这时就要发挥嘴巴的作用了。如果不擅长跟初识者打交道，不善于跟陌生人交谈，我们就可能在交际中处处受阻，难以成功。

张峰做小本生意好几年了，资本虽然少，但他擅长人际关系的经营，和三教九流的人都处得很不错，在圈子里有些口碑。尤其是在饭局中，张峰从来不放过任何一个与人交朋友的机会。

一次，一个老同学邀请他参加一个饭局。来的客人是行业里比较有名气的商人——一对说话没大没小的父子。

饭局中，张峰一开始并没有急着去拉关系，他在等待合适的时机插话。

“朋友交情，喝酒越喝越厚，赌钱越赌越薄。”父亲气哼哼地教育儿子，“以后不要赌钱了。”

儿子不屑地回应：“行了吧，还说我，你不也是吗？我去赌场十次倒有九次遇见你。”

父亲生气了，拍桌子骂道：“反了你，还管起我来了，一点规矩都没有！”

这时候张峰插话了：“他们这一代的孩子，从小被宠惯了！”

那父亲无奈地叹气：“就是啊，都是他妈惯的，让您见笑了！”

张峰说：“说哪里话！其实啊，我倒看这位小老弟是经过世面的外交人才，你看他嘴巴能说，长得俊俏，看起来实在、能干！”

这句话说到了父子俩的心坎上，两人对张峰都有了好感。那父亲有些得意地说：“他就是爱耍小聪明，要成才还要多雕琢一下呢！”

就这样，张峰赢得了人缘，与这对父子交上了朋友，此后生意上的事得到了他们不少帮助。

话要说，并且一定要说好。饭局中要懂得察言观色，见什么人说什么话，甚至插科打诨的功夫也不能少。有这种能力的人，走到哪里，都是人们欢迎的对象。而他自己也可凭这种交际水准获得无限的便利和无数的机会。

饭局中，一张嘴不仅仅是用来喝酒吃饭的，还要给饭局增添气氛。但除了有“口

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吐莲花”这样的本事外，还需要做些“功课”，才不至于说错话。

赴一场有陌生人在场的宴会，最好提前作一番调查，寻找与陌生人之间或远或近的关系。等到见面时，就不至于出现不知道从何说起的局面。在调查的时候，应该了解对方是否有特殊的爱好，谈话的时候就可以直接谈对方喜欢的话题。当然，也要知道对方有什么忌讳，免得在交谈时触及对方的痛楚。

总之，饭局中要想赢得更多好人缘，就得发挥嘴巴的作用，不要仅仅停留在吃饭喝酒上，而要开口，还要会开口，说些让大家高兴的话，调节饭局气氛。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

没话找话，活跃饭局中的气氛

饭局中，大家都希望看到宾主皆欢，人人喝得尽兴，聊得开心的情景。人们常说，喝酒喝的是气氛。气氛上来了，能喝半斤的人喝八两——通常是酒客们追求的最佳效果；气氛上不来，能喝一斤的人才喝半斤——通常是酒客们的大忌。

虽然每一场饭局都有它自身的“使命”，或者是谈生意，或者是要求人办事儿，或者是要跟人打好关系，但场面上的表现一定是愉快的、轻松的。一般情况下，能达到这种气氛的饭局中，都会有一两个特别能调节气氛的人。

可是，很多人都面临这样的疑问：除了亲朋好友聚会，其他场合的饭局中面对的都是不熟悉，甚至毫不相识的人，怎样才能打开话匣子跟他们海聊呢？这就是在考验我们的饭局交际能力，我们要学会一个技巧——没话找话。

通常“没话找话”是个贬义词，是不分场合、不分情况地东拉西扯，是非常讨人厌的。但是换个角度看，能够与一帮不同身份地位的人“东拉西扯”其实是一种本事。尤其是在饭局这样的场合，“没话找话”能够增加交往机会，融洽气氛。

但是，没话找话并不是漫无边际地乱说一通，说的话要准确、恰当，不能煞风景，还要让人开怀，这才达到了活跃气氛的目的。

小斌性格内向，人称“闷葫芦”。平日里他和同事之间是有事说事，没事八丈远。他觉得这样挺自在。然而一旦到了饭局中，他就难熬了。觥筹交错的时候，别人都是有说有笑，非常开心，他却只能坐在一边喝干酒。

为了改变在饭局中的这种窘境，小斌壮起胆子尝试跟别人说话。但是一开口，还是干巴巴的如“你老家在哪儿”“你父母是做什么的”这类无聊话题。往往开口只说了一句话，场面就冷了，乏味极了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“没话找话”虽然跟性格有关系，但通过努力，你一定也可以学会的。

一般情况下，别人愿意和你搭话，都是因为你说的话引起了他们的兴趣，或者与他们关心的问题有关。那么在聊天的时候，你就要想方设法寻找共同点。通常来说，交谈可以海阔天空地随意延伸，但是万变不离其宗，话题总要有一些共同的原则。

要有一双细心的眼睛，从一个人的着装、举止、谈吐来观察这个人的性格、心情和生活习惯。然后就地取材，从他身上找到打开话匣子的钥匙。

如果是相熟的人，你就可以谈论你们共同认识的人，或共同做过的某件事。如果是不熟的人，你就从他身上寻找与自己相似的地方。比如衣服牌子相同，你就可以从穿衣打扮开始你们的谈话。比如都是做了父亲的人，你就可以从管教孩子开始你们的谈话。

我们可以从他人对陌生人的介绍中发现与自己相似的地方，比如校友、老乡、同在某个地方待过、同行等。这就要求我们做个有心人，在听介绍的时候仔细分析、认识对方。

当然，饭局中的人一起聊天更好。你要想做个活跃分子，就更要没话找话了。可以寻找大家都关心的话题，或大家刚刚一起看到过的某件事。这类话题，一定是大家想谈、爱谈又会谈的，人人都有话可说，就会说个不停，气氛就被带动起来了。

姓名、籍贯、年龄之类的看似干巴巴的话题，也是可以谈的。比如有人说他家在庐山附近，那么你就可以借题发挥，说说庐山的事儿了。这需要有丰富的文化底蕴，能够借题发挥得起来，否则乱说一通，牛头不对马嘴，不仅起不到活跃气氛的作用，还会给对方留下“你很无知”的印象。

如果在对方身上确实找不到可以聊的共同话题，就试试投石问路吧。向河水中投块石子，探明水的深浅再前进，这样就能有把握地过河。在饭局中面对陌生人时，可以尝试问一些日常的简单话题，比如“您孩子多大了？”“您在哪儿发财？”等等，有了简单的了解后再根据对方对某个话题的反应来进行后续交谈。

如果饭局中的人彼此都认识了，这时候讲一些令人捧腹的笑话也能把气氛推向高潮。

老赵是饭局中的活跃分子，酒桌上只要有他在场，就不会出现冷场。几杯酒下肚，他肚子里五花八门的谣言、传说、故事、顺口溜、俏皮话、歇后语等诸如此类的东西，就像关不住的水龙头，哗啦啦地往外流。

这时候，满桌的酒客们或捧腹大笑，或目瞪口呆，或侧耳聆听，或肃然起敬，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或随声附和，或锦上添花。于是，酒客们的表情变得异常丰富多彩，主人和客人皆大欢喜，饭局达到理想效果。

诙谐幽默的饭局语言可让饭局的气氛一潮高过一潮，还会给别人留下很深的印象，使人无形中对你产生好感——这又是一笔财富了。

饭局中，为调节气氛，偶尔还会有人说上一两段“荤段子”。这是很正常的，但是一定要适度，一定要看对象。如果在座女客比较多，而且大都是年轻未婚女性，“荤段子”就不能太露骨。否则会让人觉得尴尬，认为你没有素养。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

该捧场时就捧场，千万不要煞风景

饭局中，我们并不是真的为了吃饭而吃，而是为了“场子”而吃。也就是说，一场成功的饭局，一定要把场子捧好。

何谓捧场子？在人际交往中，“工作干得不错啊”“你挺好啊”“你唱得真不错”之类的就是捧场的话。捧场的目的是让在座主人和宾客都能玩得开心，谈得开心。

多说捧场的话，多给掌声，于人于己都有利无害。人生需要掌声，大多数人也都爱听掌声。在与人交往的过程中，我们不妨把赞美他人的表情挂在脸上，多给他人捧场。

会捧场的人总能把握时机，在什么场合说什么样的话，在什么时候说什么样的话，都胸有成竹。所以，会捧场的人往往很受欢迎。

饭局中，我们更要学会捧场。在众人都乐的时候，你不能一个人低头显出悲伤的样子；听到一个不怎么露骨的“荤段子”大家都笑，你不能显出嗤之以鼻的样子；有人赞赏某个人在酒桌上有风度时，你也要附和着赞赏；有人喝醉酒说醉话，大家都笑呵呵顺着往下说，你不能有厌烦的表情……

捧场，也就是不能煞风景。一个煞风景的人，会让人觉得无趣。饭局本身就是好喝好玩的场合，要懂得适当捧场。

华子是做人寿保险的，嘴巴挺会说。

一次他去参加一个寿宴。主人是老寿星，80岁了，身体还很健朗。宴席上，主人和客人频频举杯，气氛非常欢畅。

有人向寿星打听长寿的秘诀，寿星笑着说：“心宽就体胖嘛，多参加运动，心态年轻身体就健康了……”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

众人都附和，赞赏寿星健康、开朗。这时候华子却说了："老年人嘛，总免不了身体上有些磕磕碰碰的，万一摔个跤什么的，还是需要有保障的嘛！而且生病啊，吃坏东西啊，这些事都是会遇到的……"在众人诧异的目光里，华子竟然向寿星推销人寿保险！

气氛一下子就僵住了，寿星的笑容也不那么自然了。可想而知，华子这种言行多么煞风景。

不看场合、不分对象的言行，人人都讨厌。就像在满月酒席上，有人对着新妈妈新爸爸埋怨："这年头养孩子没什么好处，翅膀长硬了就飞了"；在饯行酒席上，有人对着即将坐飞机去外地的主人谈论今年发生了多少起飞机失事的意外事件；等等。

捧场，说白了就是说好听的话、顺耳的话。在饭局中，会捧场的往往是那些有眼色、懂说话之道的人。

捧场并不是单纯的奉承，而是一种应情又应景的真诚赞美。在适当的场合说适当的捧场话，收获的是别人发自内心的感激。而为他人捧场实际上也是为自己捧场。多为他人捧场，让他人脸上笑容更多，会使你变得更有魅力。

一个人请甲、乙、丙三个人吃饭，因为事先并没了解到三位的饮食喜好，就点了店里的特色菜，其中有一道是糖醋鱼。

吃着喝着，糖醋鱼上来了，主人招呼三位吃。这三个人其实都不喜欢吃糖醋鱼，却有三种不同表现：

甲津津有味地吃了，然后大加赞赏："好吃，这鱼色香味俱佳，厨师手艺高，点菜的水平更高！"

乙看到甲这样说，也就吃了两口，也点点头说："不错，不错！"

丙跟着吃了一口，十分不满，嘟囔道："甜不叽叽的，有啥好吃的。"顿时全场显得十分尴尬。

一个交际高手，绝对是一个懂得捧场的高手。他能够根据饭局的气氛调整自己说话的语调，能根据不同的对象说出不同语气的话。

想在合适的时机说捧场的话，其实并不难。

如果是喜庆的酒宴，我们说话就要显得轻松、明快，多说诙谐、幽默的话。如果是在悲痛的丧宴，我们说话就要显得低沉、哀伤，多说慰藉、严肃的话。这是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场合对捧场的要求，应严格遵守这一点，否则会引起人们反感。

会捧场的人会在适当时候说赞美的话。这种赞美是很具体的，让人觉得真诚，容易接受。比如去别人家做客，我们可以谢谢主人的邀请，盛赞菜肴的精美丰盛，并根据实际情况称赞主人的室内布置，小孩的乖巧聪明……

去参加酒宴，就要称赞餐厅的环境和菜色，称赞新郎新娘郎才女貌，称赞满月的婴儿粉嫩可爱，或称赞主人细心款待让客人有宾至如归的感受。

捧场的话，要切忌说成让人厌烦的奉承话。所以，话不能太露骨，不要让人觉得虚假，产生反感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

适时“抖包袱”，幽默是人际关系的润滑剂

幽默是一种高情商的表现，善于运用幽默的人更容易左右逢源。在饭局中，喝酒喝的是气氛。如果能发挥你的聪明才智，多讲一些幽默的话，逗得大家都开怀畅饮，就可以为你的形象加分。

幽默感是一个人的好品质之一。和有幽默感的人相处，你会感觉到他身上展示出来的智慧和魅力。在人际交往中，幽默能够化尴尬为笑声，是人际关系的润滑剂。

一天上午，面包店来了一个小孩子要买果酱面包，营业员小王如数给他称好了面包。由于是散装的，所以面包只是用纸简单包装了一下。

下午的时候，小王正在店里闲坐，突然来了一名怒气冲冲的女士，说：“你们店号称童叟无欺，竟然短斤缺两！”了解到这位女士就是上午买面包的孩子的母亲时，小王明白了一切。于是，他微笑着回应道：“我们一直是童叟无欺的，至于我给孩子称的面包是不是短斤缺两了，您回去称称孩子，看他是否变重就知道了。”

听了小王的话，女士不好意思地走了。其他店员纷纷称赞小王的幽默，既给他自己解了围，又幽默地化解了冲突。

饭局中可以显示出一个人的才华、修养和风度，有时一句幽默的话会比好几句话更能给别人留下深刻印象，使人无形中对你产生好感。

幽默可以采取“抖包袱”的方式，也就是故意制造漏洞，制造悬念，引起人们或惊讶或好奇的关注，然后再抖开“包袱”，人们见是一场虚惊时，都会付之一笑。

1946 年初夏，国画大师张大千在上海小住后要回四川老家，弟子们为他饯行，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

请来了包括梅兰芳在内的众多社会名流。

宴席上，张大千举杯笑吟吟地来到了梅兰芳跟前。人们不禁纳闷：张大千是知道梅兰芳不喝酒的啊！正当大家疑惑的时候，张大千举杯对梅兰芳说："梅先生，您是君子，我是'小人'，我先敬你一杯！"

此语一出，全场愕然，都不知道张大千这话是何意。

这时，张大千爽朗一笑解释道:"你是君子——动口，我是'小人'——动手！"原来如此，张大千此话一语双关："动口"既是说梅先生是唱戏的能手，又表示请梅喝酒；"动手"则既表示自己是用手作画的，又表示自己是敬酒而来的。顿时，宾客笑声四起，宴席的气氛一下子高涨。

平时滴酒不沾的梅兰芳被逗乐了，不由自主拿起面前的酒杯，一饮而尽。

幽默是人际关系齿轮中的润滑剂，是推进人与人之间关系的最有效方法之一。有幽默感的人处处受欢迎，更何况是在饭局中呢。

一次酒席上，两位客人为某一件小事争论不休，酒桌气氛不佳。这时候主人突然大声问道："各位，刚才我们上的是哪一道菜呢？"

"是烧鸡啊！"其中一位客人说道。

"是的，就是鸡，而且是公鸡！"主人一本正经地说，"原来是鸡在作怪，难怪大家要斗起来！"然后他举起酒杯，"让我们灭灭火吧！"

一句幽默的话，化解了酒桌上的战斗。

有幽默感的人很懂得自嘲。在饭局中，遇到难堪的情形时，可以保持冷静，采用幽默的方式轻松化解。

同事聚会上，大家都喝得很开心，气氛高涨。

这时候一个平时"包打听"的同事问一位有些怕老婆的同事："你还不回家，不怕回去之后老婆把你踢出去啊？"

这位怕老婆的同事很讨厌在这种场合听到这样的话，但是在聚会上也不好发怒，就说："不会啊！"

那位同事不依不饶，又问："那你家里的事到底是谁说了算呢？"

怕老婆的同事一本正经地回答："大事我说了算，小事老婆说了算。比如决定什么是大事什么是小事，这就是一件小事，当然是老婆说了算。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样的解释让大家哄然大笑，说话的人也笑了。那位同事本想取笑怕老婆的同事，却没想到他的自嘲引来了笑声，给自己轻松解了围，也显示了他的大度。

当局面趋于紧张时，可以用自贬的笑话令气氛变得轻松。在社交场合，人们产生矛盾冲突的时候，幽默如果运用得法，就可消除对方的敌意，令他人心平气和，从而达到自己的目的。同时，幽默运用得当，也可以使对手哑口无言，把你自己从尴尬的局面中解救出来。

然而，幽默一定要适度，不能什么玩笑都开。万一没有产生幽默效果，反而触犯了某些人的忌讳，那就适得其反了。玩笑也不能开得太过分，否则玩笑逐渐升级，演变成争吵，互相讽刺挖苦，甚至打斗，到头来不仅笑不出，说不定还会断送朋友关系。

在正式宴会上，如果有人在作严肃的发言，就不能插一句看似幽默的话了，这样是对发言人的不尊重。

幽默的话一定要健康。幽默的作用是引人发笑，使人在笑声中得到启发，受到教育，增长见识，促进友谊。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

多说“我们”少说“我”，一字之别决定亲疏关系

有些人为了求人办事而筹划饭局，请了局长请镇长，跑断了腿，说尽了好话，都无济于事。有些人却在一次饭局中巧妙展开饭局社交，三言两语就把双方的关系提升到一个新的层次，从而赢得胜利。其中的诀窍，有时不过就是多说“我们”，把对方当成自己人，自然而然地，他就会被你的热情感动。

人人都有自我意识,潜意识里都会分清“我的”“你的”。就像小孩子们在一起，会把“我的”“你的”挂在嘴上。在人际交往中，有些人说话会强调“我”“我的”。这种人自我意识太强，会给他人留下难以相处、很难合作的印象。

在我们身边，常常有些人不善交际，所以事事不顺，仿佛到处都是路障；有些人则不同，他们善于观察，在社交圈里如鱼得水。后者就是掌握了人际交往的技巧，比如多说“我们”，很少说“我”，这样的人很容易获得他人的好感，拉近与他人的距离，与人交往自然如鱼得水。

亨利·福特二世描述令人厌烦的行为时说:“一个满嘴‘我’的人,一个独占‘我’字，随时随地说‘我’的人，是一个不受欢迎的人。”

有两个人一起赶路。走着走着，甲突然看到地上有一把斧头，非常高兴，就赶紧捡起来，说：“我们发现了一把斧头！”

乙看那把斧头还不错,但觉得斧头是甲看到的,应该归甲,就回应说:“不是‘我们’，而是‘我’。”

甲点头同意，就兴致勃勃地拿着斧头继续往前走。

这时候，前面走来一个人，看到甲手上拿着斧头，就喊道：“那是我的斧头！”

甲非常紧张，就问乙：“怎么办？我们就要被捉住了。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

乙听到甲这样说，知道甲是想要两人一起承担责任，便又纠正说："你说错了，刚才你同意说斧头是你发现的，现在人家追来了，你就应该说'我就要被他捉住了'，而不是说'我们就要被他捉住了'。"

从某种意义上讲，大部分人最关心的首先是他自己。有些较极端的人甚至认为，人不为己"天诛地灭"。他们的自我意识非常强烈，在利益面前，总是先想着自己。在言语上，他们不由自主透露出"我"怎样怎样；行动上，他们则拼命维护自己的利益。

在人际交往中，"我"字讲得太多、过分强调自己，会给人自以为是、目中无人的印象，这会在对方与你之间筑起一道防线，形成障碍，影响别人对你的认同。常说"我"的人，人缘往往不会太好。

有个工厂的厂长，做事独断专行，很少给下属提建议的机会。

一次，上级领导来工厂检查工作。检查结束后，召开了全体工人座谈会，厂里的管理人员和工人都在场，厂长作了报告。他认认真真地汇报了工厂的宏伟规划和目前存在的困难："我今年的产值一定要超过 × 万元，我的利润一定要达到 × 万元……但我的困难很多……我……我……我……"

汇报结束后，上级领导征求大家的意见，但是没有一个人作声。很多工人都在心里想：厂长天天都是"我"，说得也不嫌烦。

终于有一个工人发话了，他说："我们没意见。领导怎么说我们就怎么干。"

这句话让上级领导感到诧异，厂子是大家的厂子，怎么会没意见呢？厂长更是感觉尴尬。

事后，上级领导经过明察暗访，了解了其中的原因。原来这个厂长经常把工厂、大伙、集体都称为"我的""我"，工人们对此反感，就在座谈会上对厂长使用了"领导"这个刺耳的称呼。

人缘这样差的管理者怎能管理好一家工厂！上级领导和其他领导经过商量，对该厂长作出了撤职的决定。

比起"我"，"我们"听起来更加顺耳，更加和谐。把"我"的范围扩大到"我们"，很明显地让大家有一种集体的归属感，齐心协力为集体作贡献。反之，大家找不到归属感，又怎会为集体的利益而奋斗呢？

在人际交往中，懂说话的人很少说"我"，而会多说"我们"的人合作意识强。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与这样的人交往，会达到双赢的效果。

小晶是青年女演员，不但人长得漂亮，而且演技好。不过她只是一个小城市的一名演员，虽然在电视上崭露头角，但知名度还是非常低。她一直在寻找机会让自己更出名，但她没有钱包装自己，也无法在报刊上刊登宣传自己的文章。

后来，小晶偶然认识了赵经理。赵经理在一家很有实力的公关公司工作过很多年，业务熟练，人脉广泛。现在，他自己开办了一家公关公司，希望能够打入有利可图的公共娱乐领域。但到目前为止，一些比较出名的演员、歌手、夜总会的表演者因为对他的公司不熟悉，都不愿与他合作。

小晶非常珍惜这个机会，她主动向赵经理推销自己。但赵经理觉得小晶是个新人，犹豫着是否要在她身上投资。

为了不让机会溜走，小晶花了几个月的生活费请赵经理吃了顿饭。在饭桌上，小晶跟赵经理谈了很多，她详尽地向赵经理描绘了一番合作的美好前景，提示赵经理“不要让我们的机会白白溜走”。

身经百战的赵经理被小晶说服了，他为小晶的语言能力感到震惊，这个名不见经传的女孩子还真是一个明星的料子。于是，他让小晶作了公司的形象代言人，同时为她提供出头露面所需要的经费。

就这样，小晶的知名度扩大了，赵经理的公司也因小晶的名气上升而蒸蒸日上，很快就有一些有名望的人主动找上门来。

小晶和赵经理，二人各取所需，双赢互利，达到了合作的最高境界，他们的合作关系也因此变得更加牢固。

心理学家指出，在每个人的潜意识里，都或多或少地存在着自我意识，因此，每个人都不希望被人支使。在谈判的时候，人的心理防线一般很牢固，当他意识到对方在说服自己，自我意识会变得更加强烈，本能地与对方对抗。这时候，即使别人说得天花乱坠，他也不会为之所动。然而，一旦对方说出“我们”，站在“我们”的角度上说话，为“我们”的利益考虑时，他就会不由自主地松懈心理防线，与对方达成共识。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

自我解嘲，变尴尬为笑声

在人际交往中，我们不可避免地会遇到一些尴尬的情况。此时如果能恰当地自嘲，就能帮你解除尴尬。自嘲运用得恰当，能让尴尬变成笑声，在笑声中展现出你非凡的智慧和人格魅力。

能自嘲的必然是智者中的智者，高手中的高手。为什么这样说呢？自嘲，也就是自我解嘲，是要自己骂自己，拿自身的失误、不足甚至生理缺陷来“开涮”，对自己的丑处、羞处不予遮掩、躲避，反而把它放大、夸张、加以剖析，然后巧妙地引申发挥，自圆其说，以博得一笑。因此，自嘲需要豁达、乐观的心胸。

自嘲可以巧妙地拒绝对方，而不伤害彼此之间的感情，从而可避免出现尴尬的局面。

林肯有一位报界的朋友。一次，这位朋友邀请他到编辑大会上发言，林肯非常为难。林肯并没有做过编辑，对编辑工作一无所知，出席这样的会议不大好，但是他不好意思拒绝这位朋友。于是，他就给朋友讲了这样一个故事：

“有一次，我在森林里遇到一名骑马的妇女，我停下来让路，谁知她也停下来，目不转睛地盯着我看。她说：‘我现在才相信你是我见过的最丑的人。’我说：‘您大概讲对了，可是我又有什么办法呢？’她说：‘是的，你生了这副丑相是无法改变的，但你还是可以待在家里不出来嘛！’”

说自己太丑，不好意思出门，这是林肯的自嘲。听了林肯的故事，朋友不禁哑然失笑，同时也明白了林肯的意思，于是就不再勉强他了。

在饭局中，面对一些难以接受的请求，幽默感十足的人能够巧妙运用自嘲的方式来取笑自己，不仅不会破坏饭局气氛，还为对方和自己找好台阶下，保住面子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088~期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

张斌是一家蔬菜公司的副科长。这一年，蔬菜的价格一直偏高。又到冬季了，蔬菜很难从外地调运回来，因此张斌带着下属亲自去外地调运。因为担心卖家趁这样的时机捞一把，张斌打算请对方好好吃顿饭，拉近一下关系。

酒菜上桌，张斌竭尽全力博得对方好感。然后与对方周旋，谈判蔬菜价格。但是对方一听到他想降低价格，就换了一副脸孔，冷冰冰地说价格没得商量。

这么高的价格，调回去怎么着都会亏本的。张斌心急如焚，但这个客户也不能得罪。为了稳住对方，张斌摆出一副无可奈何的样子自嘲道："可惜啊，我是一个副的，就像一个摆设，没有那么大的权力，不然咱哥俩这点事我还这么大费周章啊！我呀，就是一个花瓶，中看不中用啊！"

张斌这一番自嘲既表明了自己在价格上的态度，又让对方感到在价格上使他让步是强人所难。卖方理解了张斌的自嘲，于是爽快地降低了价格。

幽默能逗人大笑，而自嘲更胜一筹。自己取笑自己，不仅愉悦了对方，更会让对方因你的豁达气度而喜欢你、尊敬你，甚至钦佩你。

王丽性格有点内向，不太喜欢人多的场合。

一次，朋友请王丽吃饭。在去之前，她特意问朋友人多不，朋友为了安慰她，就说人不多，而且都是熟人。谁知去了那里之后，王丽才发现有一大桌子人，而且大多数是不认识的。

坐下不久，旁边就有一个帅哥给王丽敬酒。王丽感觉更紧张了，她端起酒杯就站起来，却把酒给洒了出去，溅在了帅哥的衣服上。这可真尴尬啊！在这紧急时刻，王丽急中生智，微笑着说："你瞧！我看到帅哥就紧张，一紧张就像酒精中毒一样，手不断地发抖，真没办法，真不好意思哈！"

这样一说，王丽反倒觉得不紧张了。在座的人也都因王丽的这番"自嘲"而对她产生好感，那位帅哥也并不因王丽的"冒失"而有所误会，反而会心地笑了。王丽就这样大大方方地与对方互敬了酒。

在日常生活中，几乎每个人都会遇到一些让人难堪的状况，如果不知怎样调节情绪，沉着应付，就会陷入窘迫的境地；相反，如果采取适当的自嘲方法，不但能使自己在心理上得到安慰，而且还能使别人对你有新的认识。

但是，自嘲绝不等同于自轻自贱，要想掌握并运用好它，必须有自谦和自信心，经得住打击。一个懂得掌握自嘲这种方法的人，就等于掌握了制造愉快和摆脱困境的能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

能说还要会听，让对方百分百吐露心声

闷头吃喝、不言不语不行，滔滔不绝、唾沫横飞也不可取，饭局这个场合对交谈之道要求很高。你不仅要能说，还要会听，在倾听的过程中了解对方，与对方拉上交情。

在饭局中要多说话，并不代表你可以让嘴巴噼里啪啦如同倒豆子一般，什么话都说，还恨不得把整个饭局的话语权都掌握在自己手上。诚然，能够牢牢把话语权抓在自己手上，这是一种掌控全局的能力，不过一味地要别人听自己说话，虽然有些人为了表面上过得去可能会应付你几句，但实际上对你已厌烦至极。

会说话的人比起善于聆听的人，似乎更能够聚集他人的目光，得到更多的关注，但有些时候效果可能适得其反。饭局交际是一种互动式的交际，把足够的时间留给他人，倾听他人，从他人的话里听出他的需求，然后满足他人真正的需求，才能让他人真心感念。

俗话说："说话听声，锣鼓听音。"在任何交际场所中，耐心倾听，并从中听出对方的话中之话、话外之音，这才是交际高手所为。

有人请领导参加饭局，领导就带了秘书王珉一起去。去了才知道，原来请客的人是想在生意上请领导帮衬。王珉初出茅庐，本是跟着领导学经验的，也就一味地微笑，不敢多说话。

酒过三巡，对方主动提出要领导行个方便。在王珉看来，这种事情领导真是不太好帮，他就兴致勃勃地看领导接下来怎么应对。

领导听了对方的话，微笑着没有回答，转过头大声问王珉："现在几点了？"

王珉刚开始觉得纳闷，为什么问时间啊？但随即他明白了，领导"顾左右而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

言他”是有目的的。聪明的王珉立即回答：“现在差一刻就8点了，我们跟王总还有一个重要的会要开！”

领导如释重负，站起来就推辞说太忙了，以后有机会再聚。

事后，领导表扬了王珉的聪明和随机应变。

听的时候，我们最好结合当时的场景，这样才能听得出其中之味，明白说话人之意图。做一个善解人意的交际高手，就是要掌握“听”的艺术。

其实除了亲朋的聚会，其他商务场合的饭局中，在座的都是一些不会掏心窝子的、甚至毫无交情的人。所以，更多时候，在饭局中说话，彼此都是“醉翁之意不在酒”，真正的意思是隐含在话语当中的。还有些非常之事，不好直言，必须靠暗示来表达。这个时候，懂得倾听的人才会听出其言外之意，从而了解对方的真正意图。

为什么饭局中的说话者常常有言外之意呢？这是因为，在场面上说真话并不是容易的事。能够摆在台面上说的事，人们也不会费尽心思曲折地表达。人们之所以不直接表达自己的真实需求，很可能是因为有一些不可明说的原因，或者是为了不降低自己的身价，或者是为免将事情处理不当而得罪人。因此，说话人可能是一语双关，可能是含沙射影，可能是旁敲侧击……

一次，李强和一位生意伙伴喝酒。李强生意上正面临困难，很需要这位伙伴的帮助。但是他明白，只有关系到位了，一切才能成功。所以，他丝毫没有提做生意的事，两人只是拉拉家常。

酒过三巡，这位生意伙伴感叹：“做好人真是不容易啊，特别是在亲戚眼里。”李强忙问何故。生意伙伴说：“我小舅子没有什么文化，在农村开车好好的，非要到大城市来混不可，这不直接奔我来了吗！我那公司哪里有适合他的职位啊？不给他工作干吧，他天天腻歪在我家里，什么都不做，我可真愁啊！”

这话听在其他人耳里，可能只以为这位生意伙伴在抱怨小舅子，但是李强听出了言外之意。他知道对方这话不是随便说说的，于是立马接着说道：“还真巧了，刚好我一个朋友要找一名私人司机，平时吃住在他家里，所以需要一个靠谱的人来做，这不是刚合适嘛！”

于是，两人乐呵呵地干杯了。毫无疑问，他们的关系又近了一层，这对李强大有好处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要想听出对方的言外之意，就要在倾听的时候设身处地思考一下，对方很可能有一个棘手的问题需要解决。那么，你就可以顺着他的话说出你的提议，这不就皆大欢喜了吗？

有时候，要想听出言外之意还需要多留一个心眼，在对方的话里斟酌字句，了解对方的真实意图。

艾路是市场部的员工，为了跟客户打好关系，他费尽了心思。

一次，他请一位难缠的客户吃饭。去之前，他知道一定要送对方一些东西才有机会把事情谈成。思来想去，他就买了一瓶颇上档次的香水。

在饭局中，艾路把香水送给了客户，谁知客户当场拒绝，并客气地说："谢谢你的东西，但它不太适合我。"

艾路开始以为客户真的不喜欢这个礼物，以为这次事情要黄了。谁知道第二天，艾路收到了那位客户群发的一封邮件，内容是关于赛车的。这时候，艾路琢磨起客户那句"不太适合我"的话，他恍然大悟：原来客户需要的是"更适合"的！

随即，艾路去商场选购了一辆赛车模型，亲自交到客户手中，客户果然欣喜地接受了。从此之后，这位客户就成为了艾路稳定的客户。

如果你满足了他人的需求，那么，他人也理所当然地会满足你的需求。可以说又不明说、暗藏潜台词、欲言又止，这是很多人表达言外之意的主要方式。做个有心人，多琢磨对方的话，懂得察言观色，就可能会事半功倍。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

寓情于景，让你的一字一句与当时的氛围完美契合

常言道:“到什么山上唱什么歌。”意思就是说，说话要看场合、看对象、看气氛，这是运用语言的基础。不会说话的人，往往不看场合，随心所欲，信口开河，想到什么说什么。会说话的人，总是能够寓情于景，所说的一字一句都符合当时的场合，与当时的氛围完美契合。

某法院开庭审理一起盗窃案，被告对作案时间交代不清。为了对情况加以核实，审判长决定传被告之妻到庭作证。由于过分着急，审判长脱口而出：“把他老婆带上来！”

法庭顿时哗然，严肃的气氛被冲淡了。陪审团感觉很尴尬，听众席上有些人掩口笑。审判长顿时意识到自己说话太口语化，不符合场合。

事实上，在法庭上，审判长应该运用法庭语言，宣布“传证人 ××× 到庭。”

我们知道，不同交际场合要求人们采取不同的语言形式，否则就达不到交际的目的。在饭局中，说话不仅要与饭局的主题相结合，还要会随机应变。最好能根据当时的氛围或某人的话语调整我们说话的语调、语速、分寸以及内容。

中国文化向来重视内外之别，在饭局中说话一定要清楚对方是自己人还是外边人。是自己人那好办，“关起门来好说话”，可以无话不谈，甚至可以说些放肆的话。而与外边人在一起吃饭是为了某种目的的，说话就要有界限，有所顾及，要结合当时的氛围，不能“乱放炮”，该说什么、不该说什么，心里一定要有底。

关于场合，在正式的饭局中和非正式饭局中，说话有很大分别。正式饭局中，我们说话应当严肃认真，事先有所准备，不能乱扯一通；非正式饭局中，则可随便

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一些，像聊家常一样，便于感情交流。

葛明是个典型的大老粗，在酒桌上从来都是大吃大喝，不顾及形象。亲人朋友对他倒也习惯，一起喝酒时觉得挺痛快。

一次，葛明公司接了一单大生意，作为老板的他是一定得请客户喝酒的。“这是个大客户，酒桌上可得注意着点。”葛明这样对自己说。

所以，刚开始时，葛明比较客气，但酒喝着喝着，他的本性就暴露出来了，满口粗话，也不顾及什么礼仪，醉醺醺地乱扯一通。

客户当时谈及自己在美国读经济管理的女儿，葛明竟然说：“女孩子嘛，学得好不如嫁得好，反正最终还是别人家的人！”听到这话，客户脸上明显呈现出不快。

虽然生意最终还是做成了，但该客户从那以后再也没跟葛明合作过。

中国人重视红白喜事，这类宴席非常多。去参加红白喜事的宴席，我们说话更要与周边的气氛协调一致。如果是喜事，那么不要说悲伤的话。比如人家结婚，就不要提起离婚的话题；如果是悲伤的宴席，就不要说喜庆的话。

小斌天生爱热闹，性格开朗，挺喜欢参加各式酒宴结交各类朋友。

有一次，一位朋友的父亲得了癌症去世，他去参加丧宴。当时到场的都是这位朋友的亲朋好友，大家都为离世的人感到惋惜，酒宴上一片悲痛的气氛。

小斌受不了这种悲痛氛围，他想活跃一下气氛，当看到身边有个小孩时，他就逗逗小孩，跟小孩嬉闹，还顺口哼着小曲儿。

大家都在谈论死者生前之事，或安慰死者的亲属，而小斌却制造出欢乐的气氛，人们看他时的不知道有多厌恶。

除了气氛悲痛的宴席，其他宴席上，我们能说就说，说的话要让大家开怀畅饮，又不失大雅，这样才能达到交际的目的。

刘经理要宴请公司的几位客户，由于工作关系，他把销售部的王璇也叫上了。王璇说自己不会喝酒，刘经理便说：“不用你喝多少，你只要让客户高兴就行。”

宴席开始了。大家推杯换盏，喝得虽然都不少，但是感觉兴致都不高。这时，一位客户单独向美女王璇敬酒。熟悉王璇的人都暗地里捏把汗：王璇不能喝，能应付得了吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只见王璇拿起酒杯，甜甜地说了一句："酒逢知己千杯少！"这句话够味儿，客户正高兴地等着王璇喝，谁知道王璇又接着说了一句："能喝多少喝多少！"然后，王璇轻轻地抿了一口酒。大家都被王璇的"诗"逗乐了，哈哈笑了起来。

饭局中的高手，能想方设法让客人喝出兴致来，酒量大的人不一定就能陪好客人，而酒量小的人也一样可以活跃气氛。这就要看嘴上的功夫如何了，若能说出合情合理的话，让大家开心，气氛自然就会活跃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9

及时转换话题，化解不必要的冲突

会说话的人左右逢源，如鱼得水;不会说话的人处处受限，寸步难行。生活中，我们常说有些人一句话能噎死人，也就是说这个人不会说话，从而引起矛盾。而会说话的人往往能挽救局面，及时将话题转换，轻易化解不必要的冲突。

我们也常常看到，有些人平时说话还挺好听的，但是到了饭局中，几杯酒下肚，说话就不那么受用了。置办一场饭局，或为了庆祝喜事，或为了求人办事，如果主人因不会说话而引起矛盾，岂不是弄巧成拙？客人不会说话，在酒席上会大煞风景，严重影响自己的人际形象。

某人请客吃饭，菜上完，大家也酒足饭饱了。聊了一会儿之后，主人礼貌性地问在场一位女士："您吃好了吗？"

该女士回答说："快吃好了。"

顿时场面有点尴尬了，主人觉得该女士认为自己点的饭菜太少了。

这时候，该女士的丈夫出来打圆场："我老婆优点是实在，缺点是太实在了。"大家哄堂大笑。

在矛盾冲突面前，最能体现一个人说话的水平。能够及时将话题转换，把矛盾冲突轻易化解在萌芽状态，这样的人在哪里都受欢迎。

饭局中，不是每个人都能做到从容不迫、洒脱大度的，难免总会出现一些尴尬场面，自己感觉不自在，别人也不舒服，导致气氛僵冷起来。这时候，会说话的人总能及时说一两句话，不着痕迹地将话题转换。

遇到可能引起矛盾冲突的场面时，我们可以采取故意曲解对方本意的方式，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把话题巧妙转移。

作家王蒙参加一次记者招待会时，遇到别有用心的外国记者这样问："请问，50年代的你和80年代的你有何异同？"

这位外国记者的用意是借机让王蒙谈一谈对中国国内形势改变的感受，但当时的场合谈这样的话题显然不合适。于是，王蒙笑着回答："50年代的我叫王蒙，80年代的我也叫王蒙，这是相同之处；不同之处在于，那时我20多岁，现在我已经有50多岁了。"

王蒙故意曲解对方所提问题的本意，从年龄变化的角度回答，巧妙地回避了问题本身。回答了问题，却没有给对方想要的任何信息。

我们也可以借助装聋作哑的方式，遇到尴尬问题时故意装作没听到，把话题转移到另一方面。

1953年的百慕大会议上，出席会议的是英国、法国和美国的首脑，当时英国首相丘吉尔已经79岁了。会议上，他经常会遇到一些难题，为了避免尴尬，丘吉尔总是借口年事已高，装作没有听到，不予回答。

然而，一谈到丘吉尔感兴趣的话题，他就变得异常兴奋，一定要与美法两国首脑讨价还价，一点也没显现出年事已高的样子。

对此，美国前总统艾森豪威尔曾说："真没办法，装聋作哑成了这位大演说家的新式防卫武器了！"

生活中我们常常看到，一句话可以化干戈为玉帛，一句话也可以变亲友为仇人。作为旁观者，在饭局中我们会看到一些人借着酒精为某个问题争论不休，这时可以我们寻找其他话题，把这场争论巧妙地化解掉。化干戈为玉帛，这是一种巧妙的交际手段。

小葛带太太参加一位朋友的婚宴，宴席上好多人都是不认识的，很快大家都侃熟了。

小葛非常喜欢足球，很快就与同桌一位男士聊上了。几杯酒下肚，两人聊着聊着，竟然为了各自喜欢的足球明星争吵了起来。

葛太太见此情形，又看到那位男士手上戴了一款精致的手表，就故意装作惊

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

讶地说道：“哎呀，这款手表我在一次展览上看到过，一直想给小葛买，却找不到哪里有卖，你是在哪儿买的啊？”

那位男士顿时对这句话来了兴致，自豪地说：“这是我太太在巴黎给我买的，限量版的。”完全忘记了刚才为之争吵的足球明星。

葛太太赶紧问他关于这款手表的事，终于，宴席上的气氛又变得轻松愉快起来。

饭局中，我们难免会遇到不想面对的场面，比如实在不能喝酒的情况，那么就巧妙用其他方式来表达诚意，只要能让大家尽兴，不一定非要喝酒。

张经理去外地谈生意，顺利归来后，同事们张罗了一桌酒席为张经理接风洗尘。

酒桌上，大家一起举杯庆祝。但是其中有一位男士小周，平时不常喝酒，酒量也是“不堪一击”的。这是他第一次参加同事们的聚会，如果直接推托自己不能喝酒，会让大家扫兴的。但不能喝也不能逞强吧，于是他轻轻抿了一口，想蒙混过关。谁知其他同事发现了小周的小“计谋”，一定要小周干了。

小周硬是推托自己不能喝。就这样推来推去的，一个性子急的同事被惹恼了：“不就是喝个酒吗，今天大家高兴，你怎么跟个女人似的！”

眼看小周就要火了，一位与小周关系比较好的同事发话了：“我知道小周不会喝酒，不过小周有个绝活——河南梆子，今天就让他露一手，免了喝酒吧！”

小周赶紧站起来说：“只要感情深，喝多喝少都是情。那我就来露一手吧！”于是他开始表演了。酒席上的气氛又被推上了高潮。

高明的人在尴尬的场合中，能够巧妙寻找话题，再借题发挥，及时化解尴尬场面，把僵冷的气氛给“搞活”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10

想谈成大事，需先聊好小事

一些交际高手，并不是时时刻刻把话说到点子上的，而是巧妙利用“废话”，把话题绕到点子上，从小事着手开始聊，为谈成大事作好铺垫。

一些求人办事的饭局，虽然目的很明确，但是我们也不能直奔主题，因为这样很容易让对方反感。这时，聪明人会在情感上下工夫，也就是先聊小事，把关系拉近。情感是沟通的桥梁，只要关系到位了，很容易获得对方的好感，征服对方，让事情朝你希望的方向发展。

一次，秦明与上司约好一起吃饭，没想到上司把妻子也带来了。这是第一次与上司的妻子见面，秦明一时间找不到合适的话题谈论。

突然，他发现上司的妻子戴了一款非常别致的手镯，便赞叹道：“这款手镯真是精致独特，好像市面上没看到过这种款式啊。”

上司的妻子本来对秦明没有多少好感，也懒得说话，但听秦明这样一说，她也来了兴致，就说：“如果你能在市面上看到，这手镯就没意思了。”

秦明立即捧场：“是啊，别致的手镯只有别致的人才能佩戴。”

上司的妻子自豪地说：“这可是我自己设计的，全世界独一无二的！”

“难怪呢！”秦明惊叹，“您太厉害了，过几天我妻子生日，我一直不知道送她什么好，不知道您能不能帮忙设计一款手镯呢？”

上司的妻子听到这样的赞美，更想展示自己的才华，立即就答应了。

就这样，他们在一起吃了一顿愉快的晚餐。

聊好小事，才有可能谈成大事，最经典的例子莫过于宋太祖的“杯酒释兵权”了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

话说在北宋初期，赵匡胤刚坐上了龙椅。自从唐朝以来，君弱臣强已成定势，君主无法有效控制地方政权，导致战争不断，而他又是通过黄袍加身的方式坐上皇位的，所以，赵匡胤对那些与自己一同打天下的兄弟们有些顾虑，他不希望将来与他们兵戎相见。

赵匡胤一向以仁义示人，他不想用武力来对付曾经的生死之交。怎样才能让他们主动放弃自己手中的权力呢？赵匡胤就设了一个酒局，请来了石守信等爱将们。

酒席开始之时，赵匡胤就告诉大家，这是兄弟之间的宴会，吃好喝好就行。于是，刚开始，他们一起回忆当年的金戈铁马、战场上的险象环生，以及他们的生死情谊。

酒酣耳热之际，赵匡胤命令左右侍从退下，装作醉醺醺地说："如果不是你们，哪有我的今天啊！但是做皇上也很难啊，连觉都睡不踏实。"在大家惊讶之际，他又继续说道，"谁不想坐这龙椅呢！其实，你们跟我这么多年，虽然你们没有这个心思，但是你们的部下万一也给你们黄袍加身，你们也身不由已啊……"

说到这里，石守信等人已经知道了赵匡胤的用意，纷纷表示自己身患疾病，交出了手中的兵权。

从拉家常开始，循序渐进，一步步显露出自己的本意，看起来很难的事情，结果很可能变得容易起来。这就要看用什么样的技巧进行沟通了。

其实很多时候，人与人之间没有什么不得了的分歧，一般情况下，不会有人故意为难我们。要想把事情谈成，就要看怎么说话怎么谈事情了。最重要的是消除彼此之间的隔阂，让关系变得亲近起来，这样一来，一些不好开口的话就容易开口了，一些看起来不好谈成的事情就容易谈成了。当人与人之间隔阂越少、认同越多时，我们便拥有了成就一番事业的人脉基础。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11

众欢同乐，切忌私语

“酒文化”是一个既古老而又常新的话题。古人煮酒论英雄，现代社会，酒在人际交往中也发挥着越来越重要的作用。迎宾送客、聚朋会友之时，酒是一种交际媒介，能够增进彼此之间的友谊。但是在饭局上，如果稍有不慎，出现不合礼仪的言行，就会影响你的人际交往。

上了酒桌，人们的目的并不是为了喝酒，而是在酒的作用下让气氛高涨，让感情升温。亲朋好友、同事同学聚在一起，喝酒聊天，是个非常欢快的场面。所以，总会有人选择合适的话题，大家一起讨论，让多数人在聊天中得到满足感和被尊重感。

然而，酒客来自天南海北，职业、职位有所不同，个人的兴趣爱好、知识面也不同，所以能让大家都参与的话题，一定不是晦涩难懂的，不是大多数人听不懂的，更不是两个一组、三个一堆所聊的私人话题。

在酒桌上，要使大多数人都喜欢上你，说的话题就要注意尽量不要太偏，避免唯我独尊、天南海北神侃无边，而忽略了众人的情况。

我们经常看到，偌大的酒桌上，满满一桌子人，总会有某两三个人的头凑在一起，贴耳小声私语，时不时发出一阵欢笑。这样其实是不礼貌的。窃窃私语，虽然不会引起其他人的指责和抱怨，但他们心里一定不是滋味。因为这样会使他们产生“就你俩好”的嫉妒心理，影响饭局的效果。

主人看到某几个人窃窃私语，心里更不是滋味。他筹划一场饭局，不是为了让某些人在一起私下聊天的。客人则会有一种被忽视的感觉，认为自己不被重视、不受尊重，从而令场面变得尴尬。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小学同学聚会上，阿卡碰到了发小阿明。两人很久都没有联系，阿卡曾多次寻找过阿明，都没有找到。所以，这次见面，他非常兴奋。

阿卡不由自主地坐在了阿明的身边，开始谈论自己如何想念阿明，又是如何寻找阿明，以及两人珍贵的童年记忆。他俩一会儿唏嘘不已，一会儿开怀大笑，完全忘记了身是在同学聚会上。

聚会上还有其他小学同学，都是很久不见的。时间长了，大家都不能保证彼此认识了。这次聚会是当年的班长组织的，他很希望大家一起聊聊家常，拾起曾经在学校的记忆。

刚开始，大家都寒暄了一会儿，但是很快，班长看到阿卡和阿明在一起窃窃私语，觉得很不舒服。他极力想让大家的注意力都集中到一起，就讲起了当年的班主任的事情。可是也没有起到什么效果，阿卡和阿明还是凑在一起。不仅如此，还有两个人也凑在了一起。聚会美好的怀旧气氛渐渐消失了，大家都两个一对、三个一堆地聊开了。

最让班长郁闷的是，聚会结束后，还有一些人仍然不记得某些人。好不容易组织的聚会，算是白聚了。

在亲朋好友聚会上，窃窃私语不可取。一方面，某几个人的私语会破坏聚会的良好氛围，影响大家喝酒的情绪，导致无法宾主同乐。另一方面，某几个人私语会给其他人一种被忽视感。既然聚在一起，就是为了重拾往昔的记忆，分享各自的人生经验，而在一旁独聊，岂不是不关心其他人的成长路途？

在其他饭局上，窃窃私语也不可取。饭局是非常好的交际场合，我们要抓住机会扩大自己的人际交往圈，多认识一些人，积累自己的人脉财富。与个别人窃窃私语，是无法扩大交际圈子的。如果一场宴会下来，认识的人还依然是熟人，不认识的还是不认识，那么参加饭局有何益处呢？

酒桌私语，体现出一个人做人做事过于自我的风格。不注重大局，不考虑大多数人的感受，会让其他人感觉你是一个自私冷漠的人，从而不想与你继续交往。

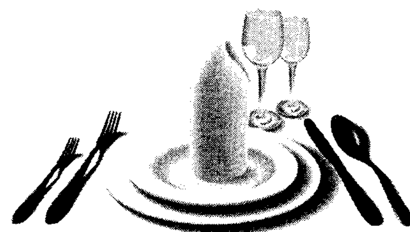
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章

不是教你诈，摸清心理好办事

饭局中不败的心理操纵术



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

打造良好的第一印象，奠定长期交往的基础

交际场合中，让人人都满意并不是一件简单的事。但不管在哪种场合，注重自己形象的人，一定不会惹人讨厌。万事开头难，人际交往也一样，为了积累人脉财富，我们一定要做好开头功课，也就是打造良好的第一印象，奠定长期交往的基础。

良好的第一印象，往往通过言行举止获得。我们不仅仅要注重穿着打扮，更重要的是内在素质。这就需要有优雅的举止和文明的谈吐。

饭局中，我们面对很多不熟悉的人，初次交往，别人会从我们的行为表现上来推断我们对他的态度、认可程度，我们的性格以及为人处事方式等。如果他认可我们，这座人脉桥梁就搭成了。

在饭局这个特殊的场合，因为酒精的作用，很多人喝了点酒就忘记自己是谁了，一扫之前文雅的形象，变得粗俗无礼。那些无意之中“不入流”的言行举止，真是毁你没商量的。这就要求我们在细节上下工夫，更为敏锐、殷勤或体贴，从而赢得对方的好感。

陈翔是一家建筑公司的老板，他白手起家打下了一片天地，在业内小有名气。

一次，陈翔在酒楼约见一位客户谈生意，还带上了助理。他们边喝酒边聊天，气氛还算不错。

他们点的菜中有一道是糖醋鱼，有汤汁的。服务员可能有点紧张，上菜的时候一不小心把汤汁洒出来了，恰好洒在了客户身上。服务员赶忙道歉，帮他擦衣服。客户勃然大怒，一边拍桌子一边骂人，把那个年轻的服务员吓得除了连声道歉再也说不出别的话来。

酒楼经理来了，客户还骂骂咧咧。陈翔打了圆场，对酒楼经理说：不要紧的，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客人喝醉了。然后劝了一下客户，这事就这样过去了。

之后那客户打电话想再次洽谈生意的事，陈翔却礼貌地拒绝了。助理不理解：到手的肥羊怎么不要了？陈翔说："他遇事太冲动，不像是能稳住大局的人，如果我们与他合作，可能会因为一些小事磨合不好而节外生枝。"

人际交往无小事，任何细节都会决定你办事情是否能够成功。尤其是在商务饭局中，你的穿衣打扮、举止谈吐，一定要符合自己的身份。

一个事业成功的人，如果在饭局中不注意细节，给他人留下不好的第一印象，那么路只会越走越窄。相反，一个事业不是很成功的人，如果能够在细节上下工夫，处处遵守礼仪，举止谈吐非常文明，给人以良好的第一印象，那么他的路会越走越宽阔。

参加什么类型的饭局，就要准备什么类型的衣服。一般的同学同事聚会，最好简单随意，才不会让人产生距离感；如果是严肃的商务宴会，最好穿上正装，显得正式。男士打领带，女士拎提包、喷香水、戴首饰等，都要符合身份和场合。

做服装外贸生意的冰冰是一个大大咧咧的女孩子，对一些女士应该注意的细节毫不在意。

一次，冰冰应邀参加服装协会举办的一个酒会。她穿着简单的牛仔裤和T恤，随意拎了个布包，就来到了酒会上。

酒会上人挺多，都是业界小有名气的企业家或设计师。酒会在一个知名的大酒楼举行，酒楼金碧辉煌，客人们一个个光鲜靓丽。冰冰顿时感觉自己像只丑小鸭。趁着酒会人多，她偷偷跑回家了。从那以后，她慢慢改变了自己随意的性格。

除了外表的衣着装扮，体现良好形象的最好方式就是礼仪形象。每当看到那些小有成就却形象猥琐或乖戾的人时，我们都免不了替他们觉得惋惜。形象不佳的人只会惹人厌烦，拥有美好形象的人才会受人拥戴。

从交际的角度来看，礼仪可以说是人际交往中的一种实用艺术、交际方式或方法，是人际交往中示人以尊重、友好的习惯做法。

任何场合都有特定的礼仪需要遵守。这些礼仪并不是繁文缛节，不是客套作秀，而是一种约定俗成的规则。一个懂礼仪的人，能够让大家从外在形象上看出他的内在修养。要使自己成为一个受大众欢迎的人，要想在某一个圈子里如鱼得水，我们就必须遵守相关礼仪，从细节上打造自己，给他人留下良好的第一印象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

比如礼节方面的修养。与陌生人初次见面，要懂得寒暄。“请”“谢谢”“您”“对不起”、“不要紧”等礼貌性用语是绝对不能少的。

比如语言方面的修养。这就要求我们语言得体、礼貌。平时要多加强自己的知识素养，知道遇到什么样的人说什么样的话。谈话中要注意不能追问别人的隐私，不能直接指责对方。言语文雅，尊重和谅解别人，这是有教养的表现。

比如学识方面的修养。尤其是在商务饭局中，一个见多识广，又懂得恰当谈话方式的人，一定会获得大家的尊重。而无知无畏、不学无术的粗浅之人将会受到社会和他人的鄙视。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

适度自我暴露，有利于赢得他人好感

有些人以为擅长交际就是巧舌如簧，就是能说会道。当然，说话是人际交往必须具备的能力之一，但只有说到点子上，我们才能赢得对方的好感，从而与对方建立良好的合作关系。

在饭局中，为了达到宴请的目的，有的人想方设法与对方套近乎、拉关系，但对方始终不咸不淡，与我们保持距离。原因就在于对方不信任我们，不愿意透露自己真实的想法。这时我们不妨主动地表露自己的想法，来换取对方的真心相待。

我们不难发现，人缘好的人大多是那些性格坦诚的人。人和人交往，贵在相知。乐于和别人推心置腹、襟怀坦荡，的确具有一种强大的人际吸引力。与人坦诚相待的人会给人这样的感觉：人品可靠、为人亲切。人们喜欢与这样的人交往，也乐意把自己的真实想法透露出来，与他们成为好朋友。

这种人际交往的技巧，在心理学上的理论是“自我暴露定律”。自我暴露定律，是指在人际交往中适当地展露自己的真实情感和想法，更容易取得对方的信任、理解和支持。因为你的自我暴露、自我坦白，会让对方感觉到你是一个真实的人，容易赢得别人的好感。

有句话说：“山与山之间的距离是云，人与人之间的距离是心。”可见，要想拥有良好的人际关系，掏心的交流是必不可少的。人际交往中，适度的自我暴露可以促进心与心的交流，增加亲切感。

我们知道，公众人物非常在意自己的言行，担心稍有不慎会影响自己的声誉，所以他们尽量不暴露自己的弱点。但世界垒球王史蒂夫·加夫却不是这样的。

一次，在大庭广众之下，史蒂夫·加夫受到一个记者的采访。记者问他：“你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

哭过吗？”这个问题不太好回答，人们素有“男儿有泪不轻弹”的观念，何况他是一个人人敬仰的体育明星呢！怎么能承认自己哭过，承认自己存在懦弱的一面呢？

可是，史蒂夫·加夫非常肯定地回答：“当然，我哭过。”在众人诧异的眼光注视下，他继续说道，“我觉得在情不得已的情况下掉眼泪更像个男子汉，因为这表现了你是个实实在在的人。”

此话一出，史蒂夫·加夫的粉丝们更加喜欢他了，而以前不是他粉丝的观众也成了他的粉丝。因为他这种坦率，让人们看到一个真实的明星，看到他实实在在的样子。

能够适当自我暴露、不掩饰自己缺点的人，给人们以真实、立体、不虚伪、不造作的印象。在人际交往中，人们喜欢这样的人，愿意对他们敞开心扉，让他们进入到自己的内心世界，从而与其成为互相信任的朋友。

所以，当你想赢得对方的好感和信任时，不需要说多少好听的话，只需向对方表露自己的真实感情和想法，就很容易达到目的。

不过，自我暴露要适度。有的人总向别人喋喋不休地谈论自己，容易被人当作适应不良的自我中心主义，这样不可取。

同时，自我暴露不是指暴露隐私，而是向对方主动展示你的爱好、思想和特点。

何瑶虽然酒量小，但在酒桌上从来都不闲着。她总是能与酒桌上不太熟的人建立密切联系，让陌生人也变成好朋友。所以，她的朋友圈子非常广。大家给她的评价都是“坦诚”。

一次，何瑶与同事吃饭，同来的有同事的几位好友。同事还怕何瑶感觉不自在，谁知道一顿饭吃下来，何瑶就与他们成了朋友。

只见何瑶对那位腼腆的朋友笑着说：“等会儿咱们去唱歌吧。我可喜欢蔡琴了，我喜欢她的大气。”

那位朋友便接着说：“我也挺喜欢，不过我还是喜欢现在的流行歌曲，比较明畅。”

“还说呢。我昨天竟然把珍藏好久的蔡琴的CD给弄丢了，伤心了半天！”

“不要紧的，我有一个朋友能搞到蔡琴的CD。”

就这样，何瑶跟她谈到了办公室的情况，两人相谈甚欢。

自我暴露，适当说出自己的喜好、经历过的事情，就是为了让对方感觉你想

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

跟他深谈。而见面就说“今天天气不错”“这酒店装修真漂亮”此类客套话，让人感觉只是一般的交流，转过身就会彼此忘记。

美国总统奥巴马得到民众好感，很大原因在于他的亲民形象。奥巴马的夫人米歇尔也深得民众好感。这是因为民众感觉米歇尔是一位个性爽朗的女人，她真挚而诚恳，从不矫揉造作。奥巴马在民众心目中也是这样的形象。他们让民众感觉到，总统与百姓的距离很近，心也贴得很近。

在公众电视节目中，米歇尔基本不谈政策纲领，而是打人性牌，大谈奥巴马的生活趣事。米歇尔爆料自己的丈夫从来不会整理床铺，她的语言诙谐幽默，让观众感觉到他们是一对普通的夫妻，而奥巴马总统在她的讲述中更具有人情味。

奥巴马也是同样率真。有记者问他：“当选后，你的太太说了什么？”奥巴马幽默地说：“她说，‘那你明天早上还送女儿上学不？’”米歇尔则大笑：“我没说，我可没这么说啊！”夫妇俩眼神里传递的都是真挚的感情，默契而有趣。

一般而言，在交谈中，我们往往担心暴露自己的真实情感，并试图隐瞒自己的内心，以防对方对自己产生不好的感觉。而自我暴露的奥妙正在于它克服了人们认生的心理，让人们不自觉地产生一种想与我们亲近的感觉。

自我暴露能让我们拥有绝佳的亲和力，因此，无论到哪种饭局中，无论有多少陌生人，我们都能很快就有“熟人”，也会因此而拥有更多的朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

察言观色，从宾客的言谈举止窥视他的心灵

有句话说："要想钓到鱼，就应该先知道鱼儿心里在想什么。"与人交往时，如果想要用最好的办法最快达成自己的目的，就必须弄清楚对方的真实想法。正所谓"知己知彼，才能百战百胜"。

饭局是人际交往的日常场所，中国人很多事情都是在饭局中谈成的。饭局交际的一个重要特点，就是并非人人都能敞开心扉。除了日常的亲朋好友聚会，一般的商务聚会上，都是"利"字当先。只有利益，才能让人心动。那么怎样做才能迅速打开他人的心扉，看出他在想什么呢？这就需要我们主动出击，从对方的言谈举止中窥视他的心灵。

察言观色，这是一种基本的交际能力。个中高手往往能够从对方的外在形象推断他内心的想法，从而抓住谈话的主动权。

清光绪年间，周炳记木号铺曾发生过这样一件事：

那时清政府不体恤民情，每年都向木号铺索取几千两银子的税贴。为了少给政府缴纳税贴，木号铺的老板们都想通过给知府送礼来达到目的。可是知府大人自称廉政，不接受送礼。周老板感到十分为难。

一次，听说知府大人要为母亲做80岁大寿，周老板知道知府是位孝子，如果能打动老夫人，这事准成。于是，周老板通过多方打听，知道了老夫人喜欢花。可正值寒冬，哪里有花呢？周老板灵机一动，想到一个办法。

当天，周老板带太太来贺寿。周太太一下轿，丫鬟们就用绿色的绸缎从大门口一直铺到后厅，周太太在绸缎上款款而行，每一步都留下一朵梅花印。老夫人惊喜不已，忙请他们入席。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

宴席中共上了24道菜，周太太也换了24套衣服，每套衣服都绣着一种花，牡丹、桂花、荷花、杏花……看得老夫人眼花缭乱，眉开眼笑，与周太太拉起了家常，关系甚为亲密。

眼看获得了老夫人的青睐，周太太不失时机地向老夫人表达了自己的意思。老夫人听了，与知府一番言谈，少缴税之事就轻轻松松地成了。

与人交往，需善于投其所好。这就要求我们多了解对方的喜好，通过向人打听或察言观色，来获得有用的信息，从而与对方拉近关系。

在饭局中，我们与陌生人打交道时，不可能一下子就看穿对方，都是要在一步步的交谈中观察出来的。有些人粗心大意，不注意细节，不会看对方脸色说话，下场往往很惨。

赵宇和刘梅谈恋爱三四年了，迟迟未能结婚，因为刘梅的父母不同意。为了能尽快结婚，赵宇总是尽可能去讨好未来的老丈人。

一次，未来老丈人因病住院，赵宇觉得显示自己孝心的机会到了，就忙前忙后，端茶送汤，让未来老丈人感动了，答应了婚事。

未来老丈人出院后，赵宇为庆贺老人康复，特地去酒店订了桌酒席。一家人和和气气、热热闹闹地吃开了。

赵宇想到老人病刚好，不能喝酒，就让服务员先给他上一碗米饭。米饭来了，刘梅的叔叔就说："你这几天辛苦了，我还没好好敬你一杯，怎么就先吃上饭了呢？"赵宇忙说："不是我，是伯父要饭。"然后把饭恭敬地放在老人面前。

老人本来还笑着的脸突然就僵住了。赵宇并没有发觉。

赵宇酒量不大好，几杯酒下肚后，就有些醉意了。他看到未来老丈人脚下有一把钥匙，就提醒道："伯父，你钥匙掉了。"老人的脸色立马沉了下来，不再说一句话了。赵宇继续跟其他人喝酒，也没有注意到老人的表情。

之后，赵宇满心期待，等着未来老丈人点头举办婚事，却等来了刘梅一顿臭骂："我爸被你气倒了，不就是吃了你一餐饭吗，先是说我爸要饭，然后说我爸要死掉了（钥匙掉了），有你这么讲话的吗！"

好心办坏事，往往都是因为办事的人不懂得察言观色，导致话没说好，事也办不成。

饭局交际有一个好处就是，吃饭喝酒有一个过程，在这个过程中，多一点眼力，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多一个心眼，了解对方并不难。

我们知道，人与人性格不同，有很多人面对不熟悉的人时，都不会说太多的话。他们不会轻易暴露自己的真实想法，我们也就不知道他心里到底在想什么、我们到底能否说服他来达到自己的目标。但我们不可能一直等下去，所以必须采取主动，诱使对方有所行动。察言观色的能力此时就派上了用场。

《孙子兵法》上记载着这样一个故事：

大军事家吴起善于用兵，在战场上总能洞悉敌军的想法，所以百战百胜。

魏武侯向他请教道："和敌军对阵之时，如果不明白对方心里在想什么，我们应该采取什么策略？"

吴起答道："应该采取诱敌之策。当两军交锋的时候，我们先虚应一下，然后退下阵来，借此机会观察敌军的反应。如果敌军仍然阵容严整，不轻易追赶，那就表明敌军将领很有智慧；相反，如果他们没有纪律地追赶，就表明这名将领是愚笨无能的。"

试探法是探知对方心里所想的有效方式。人们在试图了解他人的想法时，也应该采取主动，诱使对方表现自己，再进行观察判断。

就如同刚出生的小鸡看到小虫子，不知道这东西到底能不能吃的时候，总会先轻轻啄一下，再啄一下，看到虫子没有反抗能力时，就一口把虫子吞进肚子里。在饭局中，摸不清对方态度的时候，我们也不妨采取这样的试探法，以便知己知彼。

总之，一个交际高手在饭局中总会眼观六路，耳听八方。要想与对方套交情，要想了解对方心里所想，我们就必须小心谨慎一些，心眼活泛一些。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

抓住对方的关键话语，听出他的弦外之音

纪伯伦说："如果你想了解一个人，不要去听他说出来的话，而要听他没有说出来的话。"在交际场合，很多人不会轻易表达自己真实的意思，但是他真实的想法总会有意无意地在平淡的"外交辞令"中流露出来。一个人"没有说出来的话"往往隐藏在一些话语中。要想成为一个交际高手，我们就要善于抓住对方的关键语言，从而倾听出他的言外之意。

毫无疑问，人际交往中，不管在什么场合，说话都是要注意分寸的，有些话是不能直接说的。比如批评人，语气委婉才不至于伤害对方自尊；不同意某个观点时，不要直接抨击，而要"旁敲侧击"；等等。可见，要想理解对方的本意，就一定要转动脑筋，听懂对方的弦外之音，然后作出恰到好处的回应。

尤其是在商务交际场上，理解对方的言外之意，我们就更容易抓住对方的心理，从而在交往中占据主动。

格力空调的总裁董明珠，曾经谈到自己做业务员时的经历。

那时，格力空调还名不见经传，市场规则是先发货、后付款。董明珠的任务是打开市场，而且要打破当时的行业规则，要求格力空调的经销商做到先付款、后发货，这是一个很有难度的任务。

为了完成任务，董明珠连续拜访了好几家大型商场，对方负责人都断然拒绝了她。她第五次与某家商场总经理交谈时，对方这样说："我们商场里还有不少你们公司的存货，等这批存货销完了，我再考虑考虑。"

一语惊醒了董明珠，仔细思量这句话的含义，明白了对方的弦外之音是："要我先付款不是不可以，但我要先看看你们的货走不走得动，如果卖得好，先付款当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然没问题。”于是，董明珠对症下药，积极采取行动，顺利地打开了格力空调在南京的市场。

饭局是一个重要的交际场合，尤其是在商务饭局中，很多人说话都不会说得太明了。要想领会对方的真实意图，就要在对方的关键言语上下工夫，悟出他的弦外之音。

注意对方的说话方式。一个人的说话方式不同，所反映出的真实想法也不同。

对方若对你心怀不满或持有敌意，会在喝了一点点酒装醉时改变对你的说话方式，语速变得缓慢，而且表情显得木讷。

对方对你有愧于心或对你说谎时，说话的速度会快起来，以此掩饰内心的真实想法。

在饭局中，当两个人意见相左时，一个人提高了说话音调，显然他是想压倒对方。

大家聚在一起喝酒时，某人经常对他人品头论足，说长道短。这样的人嫉妒心重，心胸狭窄，人缘不好，内心孤独。如果他悄悄跟你说某人不跟他打招呼，这表明他在自尊心上受挫，渴望得到他人的尊重。

正与对方交谈时，谈到某个话题，他却顾左右而言他，而且多次回避，说明他在这方面有隐衷，或者在这方面有强烈的欲望，不愿意让别人知道。

注意一些场面话。场面话大都是应承话，并不代表真实情况。如果把场面话当真，就会闹出不少笑话，甚至耽搁了自己的正事。

有一个人十几年得不到升迁，无奈之下，他就请主管人事调动的单位的负责人吃饭。因为他知道那个单位有一个空缺，而且他也符合条件。

饭局定在一家档次不低的酒店，酒桌上他们把酒言欢，聊得不错。看时机差不多到了，这个人赶紧向对方吐露自己的想法。那位负责人正喝得高兴，表现得非常热情，当面就应允了，拍胸脯说：“没问题！”

虽然花了将近一个月的薪水，但听到对方的承诺，他心里踏实了。然而，事情都过去几个月了，却一点消息都没有。打电话过去，该负责人不是不在就是正在开会；问其他人时，别人告诉他，那个位子已经有人捷足先登了。他很气愤地说：“那他当时为什么对我拍胸脯说没有问题？”

大多数年轻人涉世不深，常常听不懂对方的“话中话”，从而把别人的场面话

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当作承诺。

很多时候，场面话是用来撑面子的，它不带有任何确定意味，也不具备任何可靠性。比如酒桌上听到赞美和恭维的话，不要得意忘形，要保持冷静；听到了别人满口答应的场面话时，也要有充分的心理准备，以免希望过大，失望也过大。

除说话方式外，对方一个眼色、一个表情、一个动作都能在特定的语境中表达出明确的意思。就是同一句话，我们也可以听出不同的弦外之音、言外之意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

眼中要看得见小人物，不让饭局宾客成过客

关系是一张网，节节相连，每一个节点都可能成就你。没有关系难办事，如何扩大关系网，已经成为现代社会人们所面临的一个重要问题。善于交际或用心交际的人，总能抓住每一个机会结识陌生人，扩建自己的关系网。

扩建关系网，需要我们的头脑时刻保持清醒、灵活，动用更多的心思和手段去经营周围的人际关系。比尔·盖茨说过："高接触和高科技同样重要。"可见，和更多的人沟通，就可以获得更多的机会。

红顶商人胡雪岩有着高超的交际手腕，让人叹服。他认为，人脉就是财富。胡雪岩不仅结交当时的达官贵人，而且还有意识地与三教九流的人做朋友。他的过人之处是：对事情看得透，眼光够远，从不会轻视小人物。小人物虽然不起眼，但很有可能成为影响大局的因素。

在意大利有这样一个神奇的故事：

一名叫布鲁诺的男子，在一个雷雨天里去上班。刚走到单位门口，忽然一声霹雳，他被雷电击中了，顿时失去了知觉，倒在了地上。

路人把布鲁诺送到了医院，医生发现布鲁诺除了有休克现象和一点擦伤外，身上竟然没有一点雷击的痕迹。这是怎么回事呢？

再经过详细的检查，医生发现布鲁诺的鞋底扎进了一枚图钉。就是这枚小小的图钉，将布鲁诺身上的电流导出体外，从而救了他的命。

在现实生活中，这枚不起眼的图钉多么像你身边的小人物呀！即使他们不被你重视，也无时无刻不发挥着作用。一个交际手腕高超的人，绝对不会忽视小人物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在饭局中，有形形色色不同职业、不同社会地位的人，一些人是有权的，一些人是有钱的，但也有很多是不起眼的小人物。懂交际的人会重视每一个其貌不扬的小人物，不让他们成为自己人生中的过客，而是巧妙地将小人物纳入自己的人际关系网。因为，他们明白，将来这些小人物可能会为他们出人头地、走向事业的顶峰提供源源不断的帮助。

会计专业的小珍从学校毕业后，到一家小企业做财务出纳。工作累，工资又太低。小珍总想找机会跳槽，但苦于找不到合适的下家。

有一次，小珍参加同学的婚礼。宴席上，她的邻座是一位个子很矮，其貌不扬的男士。因为坐在了一起，男士主动与小珍聊起天来。出于礼貌，小珍并没有拒绝。

经过交谈，小珍得知该男士叫赵斌，是一家大企业的财务主管。聪明的小珍很庆幸自己没有以貌取人，她意识到这可能是自己事业路上的绝好机会。小珍善于沟通，她很快获得了赵斌不少信息。凭借着自己的真诚和聪慧，小珍与赵斌交上了朋友。

从那以后，小珍在节假日总是很得体地给赵斌的手机发去一段祝福的话语。同时，她也非常谦虚地向赵斌询问专业上的问题。他们关系越来越熟络，经常在一起吃饭。通过这种方式，小珍又认识了更多懂财务的朋友。

赵斌非常欣赏小珍对专业认真负责的态度和热情开朗的性格，有心帮她留意合适的工作。终于有一天，赵斌一个在国企工作的朋友说，他们单位需要招一名会计。赵斌赶紧推荐了小珍。就这样，小珍成功地跳槽到国企，工资翻倍，福利也大大提高。

重视饭局的人，可以在饭局中吃出“关系”来。和人喝过酒、吃过饭，却没有将其变成一个交往的契机，这实在是很可惜的。可大多数人往往戴着有色眼镜去选择与自己交往的人，他们总是想要结识能力比自己强的、职位比自己高的人，他们认为这样的关系将来才能为己所用。

我们交朋友要有所选择，但是，不要因为某人富贵或有权势，就一副小人嘴脸伺候着；也不要因为人家是个潦倒的小人物就加以轻视。俗话说：“三十年河东，三十年河西。”当初看起来不起眼的小人物，将来很有可能成为你生活和事业路上的关键人物。

一个人要在社会上站稳脚跟，靠的是实力，但不可否认的是，饭局社交为我们打开了许多平时不曾留意的窗口，推进了我们手中一些具体事务的进程。善于交

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

际的人，会抓住饭局中的每一个小人物，与他们结交。

不要忽视那些在应酬场合认识的，只交换名片，还谈不上有什么交情的“朋友”。把他们的名片保存起来，并牢牢记住他们。虽然他们暂时不会帮上我们什么大忙，但将来我们难保没有需要他们的地方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

以情动人，让对方主动帮忙

中国人重感情，所以才会设饭局，在饭桌上拉关系、办事情。饭局可以加强联系，增进朋友之间的感情，这是毫无疑问的。但是拉近关系、增进感情，也是需要讲究方式方法的。

既然是增进感情，那就得使用感情。如果我们运用情感的力量，迅速博取了对方的同情心，让对方的心理防线崩溃，就可以趁虚而入，让他答应帮我们的忙。

情感的力量是巨大的。比如微笑让人感到亲切，一个微笑着的人比一个脸色阴沉的人更容易让人亲近。但有时，伤感的情绪和眼泪具有更大的杀伤力。于是，在商务饭局中，就有这种以情动人的交际方式。为了得到他人的帮助，我们可以适当地透露自己不幸的遭遇，获得对方的同情。在同情心的作用下，对方心中的城堡会不由自主地打开大门，爽快答应我们的请求。

宋太宗时期，将军曹翰被贬到蛮荒之地做官。一次，宫里来了一位使者到曹翰管辖之地办事，曹翰为了能够返回京城，就抓住了这次机会。

他想办法设宴款待了使者，席间，他泪流满面地对使者说道："皇上对我恩重如山，我却罪孽深重，不知道如何报答皇上的不杀之恩。现在我真心悔过，等到日后有机会，我一定为皇上誓死效劳。我在这里还可勉强度日，可是一家老小没有衣食来源，麻烦您帮我把这几件衣服当了，换些银两带回去，让我家人得以度日……"

使者看到曹翰悲伤的眼泪，被深深感动了。他拿着曹翰的衣服回到宫中，向太宗皇帝一五一十地交代了。太宗皇帝打开衣服一看，里面是一幅《下江南图》，画的是曹翰当年奉太祖旨意攻打南唐的情景。看到此画，太宗皇帝想起曹翰立下的汗马功劳，决定把曹翰召回京城。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

冷酷无情的人总是少数，大多数人都容易动情。饭局交际如果能抓住对方的“情”这个弱点，在情感上下工夫，适时适当地向对方诉说自己的苦难，那么就可以让对方产生怜悯之情，不得不帮你办事。

以情动人，不仅仅是要以情打动我们所求的人，还要用情来感动对我们不利的敌人。一位将军曾说过：“如果你是握着拳头来解决问题的，那么来吧，我们比比谁的拳头更硬；如果你是端着酒杯来解决问题的，那么，让我们坐下来，寻求一个对双方都有利的方案。”交际的最高境界，就是用诚意来感动对方，化解敌意。

西晋时期的杜预，文才武略兼备，上知天文，下懂地理，是一位十分有名气的人物。人们钦佩他的才能，晋武帝司马炎对他也格外器重。

但任荆州刺史时，杜预经常向京师洛阳的一些权贵馈赠各种礼品。不仅如此，他还创造机会与那些权贵一起喝酒，席间谈笑风生，仿佛多年好友。

其实杜预并不想与那些权贵打交道，毕竟他并不是有求于他们，但是他懂得一个道理：与其树敌，不如早早化解潜在的敌意，以求保身。在那个年代，有才能并不代表你可以一帆风顺，如果不利用情感来拉拢对方，或许会为自己带来灾难。

俗话说：“多一个敌人多一堵墙，多一个朋友多一条路。”虽然暂时不会有求于人，但是与他人打好关系，将来有求于人的时候，也好开口。

阿华做生意可谓一波三折，经历了种种困难，终于把厂子给开起来了。

这天，他应邀与几位生意场上的朋友喝酒。到了酒店才发现，他与其中有一位不曾有过交情，虽然互相听说过对方，但彼此无任何好感。不巧的是，这人对阿华的生意至关重要，阿华只好暗暗告诫自己：一定要与他做成朋友。

于是阿华主动坐在那人旁边，酒席上主动向他敬酒。但那人可能觉得自己身家不少，有些傲气，对阿华不是很热情。

喝着喝着，阿华突然连声叹气。那人听到后就问，面对这么好的酒菜，为何叹气呢？

阿华趁机开始诉说自己的苦楚，说自己做生意遇到哪些困难，又怎样在困难中绝处逢生。说到动情处，还掉了眼泪。其他几位朋友都知晓这一切，也都安慰阿华。那人也被感动了，说：“兄弟，你是条汉子，风风雨雨经历了这么多，还这么执著，我佩服你！”就这样，阿华与那人拉上了交情，后来在生意场上得到了他不少帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

饭局中最容易借酒抒情，几杯酒下肚，你可以借着酒劲儿谈“愁”。俗话说，借酒浇愁愁更愁，声泪俱下地诉说自己的处境，会让对方感觉你是酒后吐真言，从而打动对方，让他愿意为你分忧。

以情动人，让对方主动帮忙，这才是求人办事的最高境界。但一定要掌握好这个度，否则会让人觉得你有作秀的成分，反而增添反感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

对别人太好，有时会对自己不利

在人际交往中，很多人会奉行这样的原则——将心比心。诚然，人际交往要真诚，但是这里面的投资是不能用数字来衡量的，并不是你付出多少感情，就能收获多少感情。一个交际高手，会适当投资感情。

其实，不单单是在感情投资上，不管做什么事，我们都应该把握一个度。人们常说要“心中有数”“掌握火候”“适可而止”等，讲的就是事物的度。人际交往也应该有个度，不要过度投资，对别人太好了，有时候会对自己不利。

在饭局中，特别是在以求人办事为目的的饭局中，为了办成事，很多人对所求的对象会过分热情。比如不停地说好话，不停地敬酒，不停地奉承对方而贬低自己，或者用高档的礼物来获得对方好感，等等。

虽然以真诚为前提的交往比较容易获得对方的认可，但是在复杂的人际关系中，不是每个人都会珍惜你的真诚，懂得感恩。一些自私自利的人，会把你的好当成你理所应当的付出，他们也就理所当然地享受，而不去珍惜。一些能力有限或性格孤僻的人，你对他们太好，付出太多，会给他们造成一种负担，让他们对你避之唯恐不及。

我们听说过，某对男女离婚，理由是“她对我太好了，我受不了”；我们也看到过，饭局中有人把某人的过分热情当作奉承、巴结，而对其嗤之以鼻。

老王人比较忠实，做人本分，他觉得身边好人多，所以待人非常好。老王恨不得自己吃点亏，也要帮助别人。尤其在酒桌上，他酒量并不好，却帮朋友一杯接一杯地喝。

一次同事聚会上，轮到一位男同事喝酒，他说自己肝不好，让老王帮忙喝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老王本来已喝了不少，但想到同事身体不好，不忍心拒绝，也就答应了。

谁知道，其他同事也有样学样，都让老王帮忙喝酒，老王只好来者不拒。最后喝得烂醉如泥，要别人架着才能回家。

按说老王这样帮助同事，应该会赢得他们的真心，从而令彼此成为真正的朋友。但事实正好相反，他们觉得老王真是个傻瓜，从心底里看不起他。

在朋友圈子里，不管哪个朋友有事情需要帮忙，老王都尽量帮。刚开始，朋友们感激他，但是忽然哪一天老王实在帮不了了，朋友们的态度就变了，他们认为老王是故意推托。

有人说："没有人会感激自己的仆人。"你对别人太好，就像仆人对主子一样忠诚、体贴，主子会感觉这是仆人理所应当付出的。那么你再尽心尽力也难以得到他人的肯定。

在卡耐基的成功人际交往思想中，有一个原则叫功利原则。也就是说，人际交往建立在人的各种需求包括精神的、物质的需求的基础上，即人际交往是为了满足人们需要的活动。维持一种人际关系是为了相互满足需要的，而不是单方面付出。这也就是互惠互利。就如在市场上买东西，我需要你的东西，你需要我的钱，那么我们交换之后，就能得到彼此想要的东西了。

交换需要平等，人与人之间的关系也需要平等。如果付出大于回报，会让人觉得委屈；如果回报大于付出，也会让人们心理失衡，认为对方有特别的企图而不自觉地在心理上疏远他。不仅如此，总是对别人付出太多，久而久之，肯定会有一些人被你的"过度投资"宠坏而开始利用你，占你的便宜或者不够尊重你，觉得你百依百顺而不征求你的意见。

为什么在饭局中有些人很容易犯"过度投资"的错误？一方面是其本身做人就有这样的缺点；另一方面，很多人是被饭局中酒浓情浓的气氛搞得失去了自我。

在饭局中，不管是为了扩大交际面，还是为了达成目的，都千万不要犯"投资过度"的错误。那么，怎么把握这个度呢？

交往的空间距离要适当，不要靠别人太近。有些人与别人挨着坐，别人几乎都能闻得到他嘴里的酒气了，这是非常令人不舒服的。美国西北大学的心理学教授霍尔有一个人际空间理论。这个理论得出了大量数据，要求人们在人际交往中要根据相互之间的关系亲疏、远近以及类型来调整空间距离。

交往的广度要适当。在饭局中，并不是每个人都需要你去对他好的，有些人不符合你的交际原则，对他们就不要太热情。但也不能对任何人都不热情，让人觉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得你清高冷漠。过广则容易滥，“滥交无友”；过窄则容易陷入狭窄的人际圈子而不能自拔，形成排他性，疏远了可交的益友，妨碍正常交往。

交往的深度也要适当。对你的生活和工作有益的人，就要深交；反之，浅交，或者拒交。

交往的频率要适度。不要频繁地请某个人吃饭喝酒。如果是关系好的朋友，他会觉得腻烦；如果是一般的朋友，他会觉得你有所企图。

总之，人际交往中，感情投资一定要有所保留，适当地与人保持距离。对别人太好，付出太多，反而一无所得。和形形色色的人打交道，要懂得付出，也要懂得节制，要把握好感情投资的度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

巧用激将法，说服对方有高招

人际交往是互惠互利的，我们免不了要求人帮忙，或说服对方同意自己的观点。在饭局中，我们费尽心思点了菜，喝了酒，但在谈事情的时候往往会遇到“油盐不进”的情况。面对那些软硬不吃的人，用激将法最有效。

激将法是中国非常古老的计谋，它最初的意思是指用刺激性的话语使将领出战。心理学认为，希望受到尊重是人的普遍心理。你认为任务艰难，他偏说简单；你暗示他不能干，他会说自己一定能胜任。使用这种正话反说的方法，激起对方的自尊心，就可以达到说服他的目的。

三国时期，北方的曹操率领大军南下，准备消灭刘备，并顺便消灭东吴的孙权。实力相对弱小的刘备无法与曹操相抗衡，就派诸葛亮去东吴说服孙权联合抗曹。

关于是否答应诸葛亮的联吴抗曹计划，东吴的大臣分成了两派，搞得孙权也左右为难。诸葛亮见此，就采取了激将法。

诸葛亮假装自己支持投降曹操，并献计给周瑜说，只要送两个人给曹操，曹操就会答应求和。周瑜问他送哪两个人。诸葛亮说：“我听说曹操修建了一座异常华丽的楼台，叫做‘铜雀台’，里面有很多从各地选来的美女。他对东吴乔先生的两个女儿大乔和小乔有爱慕之心，曾说等他平定了天下就把她们安置在铜雀台，以安度晚年。我看，不如就把她们送给曹操吧……”

周瑜听后大骂曹操。诸葛亮忙劝说道：“将军千万不要生气，用两个女子换来东吴的平安，不是很好吗？”

周瑜怒气冲冲地说道：“大乔是我家主公孙权的妻子，小乔是我的妻子！”

诸葛亮装作恍然大悟的样子。这时候，周瑜已经被彻底激怒了，当即与诸葛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

亮制订联合抗曹的计划。

哪个正常的男人愿意别人强抢自己的老婆？诸葛亮正是利用了周瑜的自尊心，正话反说，刺激他出战。

激将法被广泛运用，它在社会交往、家庭生活等很多领域发挥着重大作用。在商务应酬上，我们经常会遇到那些还没等我们开口就摆出拒人于千里之外的架式的人。说服这样的对象，不妨采用激将法，激发其逆反心理。

开元年间，洛阳有位将军叫裴文，他剑法超群。一次他亲人亡故，就想请画家吴道子绘制一幅壁画。

于是他摆下宴席，请吴道子喝酒，顺带还请了书法家张旭。席间，裴文向吴道子请教画坛之事，吴道子也倾心相谈。酒过三巡，裴文道出自己的心事，并分别给两人送厚礼作酬谢。

但两人顿时笑意全无，要拂袖而去。裴文以为他们嫌自己送的礼太轻，便急忙道歉："等画作好，我再补上礼金。"

吴道子听他这样一说，更是生气："裴将军不是太小看人了吗？" 说完又要走。

裴文觉得吴道子当众给他难堪，非常生气。他有个习惯，就是生气的时候会舞剑。于是他挥剑而起，嘴中还念念有词："什么画圣，什么书圣！都是欺世盗名！光会舞文弄墨，连尽孝心都不能帮忙！还不如我手中这剑，还能斩妖除魔……"

两人看到裴文边舞剑边怒骂，面面相觑，赶紧上前与裴文热情握手，并解释道："我们刚刚不是故意让你难堪，只是我们厌恶铜臭味，不想为了钱而出卖艺术。"然后，吴道子灵感大发，当即在墙上作了一副巨型壁画。

让对方产生怀疑，担心自己名誉受损，不得不站出来展示自己的"清白"。这就是激将法取得的效果。

虽然说"请将不如激将"，但激将法也要运用得当，否则会起到相反的效果。

一般来说，自尊心较强的人比较争强好胜，我们对其可以运用激将法；但对胆小怕事、谨慎多疑的人，激将法就不适用了。他会觉得你的激将语言是对他的奚落，从而产生反感或怨恨心理。

用激将法的目的是说服对方，其出发点是对被劝说者的信任和爱护。要让对方感觉到你不是为了自己的私利而是爱惜他的才华，这样才能达到预期效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9

“得寸进尺”地提要求，对方才更容易接受

人际交往中，我们对人提要求难免偶尔会遭到拒绝。这时候，不能直取，要智取。可以采取“登门槛”的方式来提要求，先提一个小要求，对方答应后再提一个稍大一点的要求，对方会慢慢登上“门槛”，接受你的要求。这就是人际交往中的登门槛效应。

对此，美国心理学家曾做过这样一个实验：

他们随机选择两组家庭主妇做实验，分为A组和B组。他们先访问A组，请求她们把一个小招牌挂在自己家的窗户上。这些主妇们觉得这样一个小招牌不影响什么，就都答应了。过了一段时间，他们又请求她们把一块不太美观的招牌挂在自己窗户上，她们中的大多数人都同意了。又过了一段时间，他们再次请求她们把一块大而且不美观的招牌放在院子里，结果有超过半数的主妇同意了。

他们去找B组家庭主妇，直接表示希望将一块不仅大而且不太美观的招牌放在她们的庭院里，结果同意这个要求的家庭主妇不到该组人数的20%。

这就是心理学上著名的“登门槛效应”实验。

一个人一旦接受了他人的一个小要求，他人在此基础上提出一个更高的要求，那么这个人就倾向于答应这个更高的要求。

登门槛效应也叫得寸进尺定律，被广泛应用于人际交往中。向别人提要求，要想获得别人的响应，就要由低要求开始，逐渐提出更高的要求。

生活中，这一效应运用之处很多。当男士遇见自己心仪的女孩时，如果他马上提出要和对方结为夫妻、共度一生，恐怕会遭到该女子的断然拒绝，连做朋友的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机会都没有了。这时候，男士可以先设法拿到女孩的手机号，和她取得联系，先做个朋友，渐渐地再约她出来吃饭、看电影，随着感情加深，最后向对方表达爱意。

在饭局应酬中，如果你想要提一个大的请求，而这个请求很有可能得不到对方的接受，就可以从小要求开始，“得寸进尺”，不断缩小差距，这样他人通常比较容易接受。

赵凯大学毕业后，很想进姐夫的公司上班，但是姐夫这个人做事非常讲原则，从来不任人唯亲。赵凯打算请姐夫吃顿饭，算是拉拉家常，套套近乎。

赵凯刚毕业，没有多少钱，就找了一个家常但是很有家的温馨感的餐厅，同时让姐姐也一起来。刚开始，赵凯和姐姐、姐夫谈谈家事，让姐夫觉得他成熟了很多。

酒过三巡，赵凯开始唉声叹气，诉说自己的难处：找不到称心如意的工作，没地方住，等等。姐夫就宽慰他说：“需要时间，你要有耐心。”

赵凯见此，就试探性地提出一个小要求：“姐姐、姐夫，我一时半会儿也没找着工作，租房子也没钱，能不能让我先在你们那儿住几天？找到工作我立马搬走。”

姐夫本来担心小舅子提出要在自己公司上班，听到他没提，就松了一口气，但随即对小舅子抱有歉意，听说他没地方住，赶紧就答应了让他在自己家住。

之后，赵凯住在姐夫家里，每天显出忙着找工作的样子，实际上他根本没找，只是做做样子让姐夫觉得他确实找不到工作。

一天，在饭桌上，赵凯对姐夫说：“我这几天也没事干，要不跟你去公司打打下手，让我实习实习，锻炼锻炼？”姐夫只好答应了，安排他去一个与他专业相关的岗位。

在公司“实习”期间，赵凯表现得非常卖力，赢得了上司和同事的认可。“实习”期结束，上司就向老板——赵凯姐夫推荐了赵凯。就这样，赵凯顺利地在姐夫公司上班了。

在饭局中提要求的时候，最好事先设计好提要求的过程，再把大目标分成很多小目标，按照事先计划，结合现实条件，明确每一步该说什么、怎么说，这样才能逐渐实现大目标。这就是“得寸进尺”的方法。

虽说得寸进尺是个贬义词，但放在聪明人身上，这个词的意思就是“循序渐进”“有条不紊”。这就需要提前规划，否则就容易出现“东一榔头西一棒槌”的现象。

总之，在饭局中求人办事，可以采取“得寸进尺”的方式，由易到难，分步进行，最终实现目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10

击中对方要害，迫使对方答应你的请求

在人际交往中，很多人以为会说就能办成事，但在饭局中很多人一箩筐的话其实说不到点子上，反倒犯了“祸从口出”的毛病。胡言乱语者不仅说服不了对方，还可能会失去朋友，严重的还可能招来杀身之祸。

我们中国有句古话叫“打蛇打七寸”。意思就是在与对方斗智斗勇时，要抓住对方的要害，从而把握住对方。在饭局中说话，我们最好小心谨慎，不要酒到肚里话乱说。说话的高明之处在于话不在多，关键是要说得恰到好处。

劝说别人时，要点中对方要害，抓住他的切身利益，占据主动，让他不由自主地放弃把拒绝的话说出口，而是重新思考，然后抛弃原先的想法，转而接受和支持你的想法。

战国时，齐国人张丑被送到燕国做人质，后来两国关系紧张，燕国人就想把张丑杀掉。张丑得到这个消息后就想办法逃走，谁知道逃到边境处就被燕国的一个官吏抓住了。

这时候，张丑见来硬的不行，就换了一种方式，他对那官吏说：“其实燕王要杀我是因为他听说我有很多金银财宝，我说自己根本没有，但燕王不信。”

看到官吏一副惊讶的样子，张丑问道：“抓住我你有什么好处？”

官吏说：“赏金是一百两银子。”

张丑笑：“你肯定拿不到银子。如果你把我交给燕王，我就跟燕王说是你独吞了我的财宝，燕王还会放过你吗？”

官吏想想张丑说的很有可能，害怕极了，就把张丑放了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

蛇有个致命的弱点就是它的“七寸”，人也有“七寸”，也就是他最重要、最脆弱的地方。与人谈判的时候，如果能抓住这个“七寸”，我们就能制其全身了。

在饭局中，要想达成目标，可以提前了解这个人的“七寸”，或者在饭桌上察言观色，找出对方的“七寸”。抓住对方的心理要害，就可让对方心甘情愿为你所用。

宁斌是一家汽配店的老板，店里员工大都跟着他干了好几年，店的规模扩大了，利润也不错。

但是不知道从何时开始，宁斌发现总是有一些小零件莫名其妙地“失踪”。宁斌明察暗访，但没发现到底是谁干的。

后来，一次偶然的机会，宁斌发现了轮胎里塞着小零件，他顿时明白了，一定是某个员工手脚不干净，与外面的人勾结牟利。而且，宁斌还知道了这个员工就是公司的元老级员工小张。

这个小张原本做人本分，并且业务熟练，宁斌舍不得辞掉这样的员工。经过调查，他才知道原来小张的儿子患了脑瘫，需要很多治疗费用。本来挺气愤的宁斌，觉得出了失窃之事也是因为自己不够了解、体恤员工，便打算把这事儿悄悄地压下去。

于是，一天下午，宁斌给员工们放了假，请小张和另外一位老员工一起去酒店吃饭。饭桌上，宁斌对他们非常热情。

宁斌叹气说道：“我平时忙着进货，店里顾不上，就靠你俩帮我盯着点儿了。你们放心，店里效益好，一定少不了给你们的好处。这段时间我发现一些小零件丢失了，你们可以帮我查查。查不出来也就算了，如果查出来，我不仅辞掉那个人，还会走法律途径……”

宁斌观察到在说这些话的时候，小张额头都出汗了。

吃过这顿饭后，店里再也没有出现过类似的事了。而小张比以前更卖力地工作，成了店里的顶梁柱。

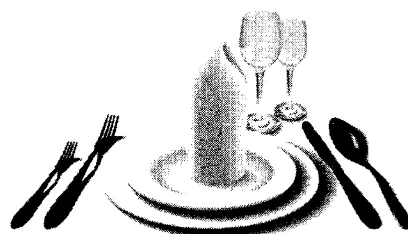
人际交往中，有些话不能直说，那就拐个弯说；有些目的不能直接达到，那就绕个弯达到：强取达不到目的，那就智取。了解对方最害怕的地方，抓住他的软肋，牵着他的鼻子走，便能轻松达到目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章

你在品酒菜，别人在品你

好人品才能赢得人心



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

甘当配角，不在饭局中“反客为主”

饭局中，我们常看到一些自以为社会地位较高、能力较强的人，在那里滔滔不绝地说话，恨不得大家都围着他们转。一旦大家对他们有所忽视，他们就会立即露出不高兴的神色。这种人希望自己永远是主角，身边人永远只是自己的陪衬。

人生就是一个多姿多彩的大舞台，谁都想成为这个大舞台上的主角，成为万众瞩目的焦点。有很多人为了成为主角，处处自我表现，不甘当配角，最后却难以成为主角。相反，那些甘心当配角，低调处事的人最后往往成为主角。这就是甘当配角的智慧。

水立方是中国国家游泳中心，它和鸟巢是2008年北京奥运会两大标志性场馆。

水立方的中方总设计师赵小钧说：“当我们赋予水立方以人物性格的时候，她更像一位东方女性，有着柔美的皮肤，默默地注视着雄伟的鸟巢。

“水立方和鸟巢的体量本身就是不可相比的，鸟巢是主角，水立方是配角，这是在最初就已经被定义了的，而且也是自然而然的。在这种已经被定义的关系里，如果极力表现自己，这是无聊的。鸟巢可以不顾一切，而水立方需要创造和谐。”

对于配角，赵小钧解释道：“配角并不意味着无趣和呆板，配角一样可以灵动，只是它把对别人的善意放在第一位，不把张扬作为表达自己的方式。‘上善若水，水善利万物而不争’，但是水又无处不在，其实就是这样一种状态。水立方愿意去担当鸟巢的配角。”

《道德经》中说：“上善若水，水善利万物而不争。”这就是配角的心态。拥有这种心态的人能屈能伸，以低姿态处事，让人觉得可敬。学会当配角才是取得成功

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之大道。

在饭局中，我们可以扮演两种角色：主角或者配角。真正聪明的人，不会竭力表现自我，让自己成为中心人物，而是抑制住自己想做主角的欲望，心甘情愿做配角，让对方做主角，满足对方想做主角的心理，如此才能让对方满足自己所求，而非只是享受了饭局中的一时之快。

做主角当然很好，在社会竞争中，什么事都想出头，也确实给人这个人有敢作敢当气魄的感觉。但它同时又会让人感觉这个人浮躁，有卖弄之嫌，从而不愿与他打交道。

做配角并不是为他人做嫁衣，不是要听他人的指挥和看他人的脸色行事。这是一种低调的处事方式，是一种谦虚的态度，一种合作的态度。尤其在商务饭局中，这种甘做配角的态度，更容易让对方认可你。

甘做配角，会让对方觉得自己很重要。当你端起酒杯求人办事的时候，一定要把对方捧高一点。你希望他人喜欢你，你希望自己的观点被人采纳，你渴望听到真心的赞美，你希望别人重视你……那就让自己期待的事情发生在他人的身上，在饭局中随时随地遵循这个简单的规则，就会为你带来神奇的效果。

甘当配角，是要照顾他人的感觉，给对方以自信感，让对方在饭局中找到立足之地，而不是处处觉得自己是中心，让别人有相形见绌的感觉。这样的人最容易赢得对方的好感。

英格丽•褒曼在获得了两届奥斯卡最佳女主角奖后，又因在《东方快车谋杀案》中的精湛演技获得最佳女配角奖。然而，褒曼领奖时一再称赞与她角逐最佳女配角奖的弗伦汀娜•克蒂斯，认为真正应该获奖的是她，并由衷地说："原谅我，弗伦汀娜。"

甘当配角，就要以低姿态出现在饭局中。如果想要在饭局中把事情谈成，就必须放低姿态，表现出自己确实需要帮助，而不是无所不能。当对方感觉自己是主角时，便会以一种高姿态来对待你，轻松答应你的要求。

香港著名喜剧演员吴孟达在影艺圈待了20多年，演过无数部影视剧，却从未担任过主角，一直是以配角的身份入戏。但是他的表演深入人心，让观众记忆深刻。他说过："一部电影90分钟，给配角的戏不会超过20分钟，我的角色主要作用就是配料。比如主演是条鱼，而我就要想着加什么佐料才能把鱼做得最美味。我就是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那锅底的配料。”

吴孟达是一个称职的配角，他有一种默默无闻、平和本真的心态。他明白，主角当然重要，但缺了配角的帮衬，主角也会黯然失色、大打折扣。所以，他尽心尽力作好绿叶，陪衬主角那朵红花，最终让红花更红、绿叶也更青翠。

甘当配角，是一种人际处事方式，这种方式不仅会轻松促使对方同意和我们合作、为我们办事，而且还能让我们学到东西。只有学会当配角，才能从主角那儿学到你想得到也最需要的东西，主角也才会尽心尽力地向你传授专业知识与处事技巧、工作技能。

同一个舞台上，不可能人人都是主角，总得有人做配角。一场饭局也是，既有主角，也有配角。配角有更多的义务要承担。那就是让他人玩得开心、喝得尽兴。所以，甘当配角更容易取悦他人。

《易经》上说:“君子藏器于身，待时而动。”也就是说，无“器”最难，有“器”何患无时？可见，为了办成事，把生意做好，不妨先做好配角。只有懂得怎样当配角，才有可能成为永远的主角。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

即使是一般的聚会，也不可“出口成脏”

现实生活中人们很容易受一些不良社会因素的影响，养成不好的习惯，比如说爆粗口、说脏话。尤其是在朋友聚会上，有些人几杯酒下肚，就口无遮拦起来，说粗话，讲荤笑话，完全不顾及在座人的感受。

对此，很多人解释说：“我跟一般人一起时不会爆粗口，只有面对关系好的朋友时才会，大家都是朋友，都知道我没有恶意，所以没事。”也许这是他们个人的想法，但有些人不喜欢在宴会上听到粗话，即使是一般的朋友间的聚会，也不喜欢他人毫无顾忌地“出口成脏”。

粗话脏话，在生活中我们经常听到。不管是工厂里的工人，还是那些坐在写字楼工作的白领，甚至淳朴的农民、德高望重的长辈，都会在遇到一些令人不高兴的事情时爆出平时不说的脏话。

粗话与脏话其实是一种为宣泄人类负面情绪所发明出来的语言。虽然逆耳，但说的人会有一种刺激、酣畅淋漓之感。在现代文明社会，说粗话脏话，会被认为是一种不文明、低素质的表现。但有人养成了这样一个坏习惯，动不动就说出一句粗话脏话，根本意识不到这是种不文明的行为。

陆明在老家结了婚，回到上班的城市后，他就带着老婆，请几个要好的朋友和同事喝酒吃饭。

吃饭那天，突然下起了雨。其他几个朋友都到了，坐在包间里等。一个外号叫“三叉”的朋友开始抱怨道：“陆明这小子可真会挑日子，他奶奶的，这么大的雨跑到他奶奶这么远的饭店！真他妈不爽！”

另外一个朋友劝道：“别抱怨了，要是陆明听到了多不好。这下雨又不是他让

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下的！”

三叉心中不悦，还是骂骂咧咧的。

这时候，陆明牵着老婆的手进了包间，看到陆明，三叉劈头就骂：“你他妈真像蜗牛啊，我都等半天了。回去跟老婆度蜜月，爽死你小子了吧！”

陆明知道三叉的性格，就只笑了笑。但陆明老婆明显心中不悦，觉得这人怎么这么没素质呢！她的脸上勉强露出点笑容。陆明致歉:“没想到会下雨,不好意思,给大家添麻烦了。”

其他人都一个劲儿说没事。三叉又开始说话了：“陆明，你这话就见外了，咱们是他妈的什么关系啊，我刚说那话不是冲你来的。你还不知道我啊，我他妈的就是一大老粗，别他妈误会啊！”

陆明老婆明显地不高兴了，其他人看出来了，就劝道:“三叉，闭上你的脏嘴吧，嫂子在呢，你这粗话连连可不好啊！”

三叉听了，就笑嘻嘻地对陆明老婆说道：“嫂子别见怪，我们都是他妈的老关系了，他们不介意，你也不要介意哦！”陆明老婆又勉强挤出一点笑容。其他人也面露尴尬。整顿饭下来，三叉的脏话不绝于耳。

送走了朋友后，老婆让陆明答应自己一件事：“不要跟那个没素质的人做朋友了！”

面对关系很好的朋友时，说话虽然可以不用藏着掖着，但在聚会这样的场合，如果说话太过分，不注意分寸，大爆粗口，暴露出了自己的粗鄙与无知，又怎会给他人留下好印象呢！即便朋友了解你这样的性格，但是粗话连连难免会影响大家的食欲，朋友跟你的关系也会疏远起来。

同学聚会上,大家高高兴兴地诉说离别后的思念。班长举杯建议大家一起碰杯。三十几个同学都站起来，准备碰杯，这时有个声音说：“他妈的，来，干杯！”

这样一句话让很多同学目瞪口呆。因为说这话的是他们曾经的体育委员，而今是一所中学的体育教师。他上学时就喜欢说粗话，但现在为人师表了，怎么还没改呢！

待大家都喝了酒，兴致稍高时，前班长开玩笑地问前体育委员：“你现在贵为人师，还是满口粗话，不怕误人子弟啊？”

前体育委员很不好意思地说：“我是看到你们了，以前的作风又回来了。不过你他妈的放心好了，我对那些花朵般的孩子们，一直是温言软语的……”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

又是粗话，大家都无奈地笑了。前班长就说："不行，你现在这习惯可要改了，将来聚会时我们都带上自己的小孩了，你这不是害人吗！"

前体育委员哈哈笑了，拍着胸脯说："好好，我改，今天晚上我不说脏话，说一句自罚100元，班长你来监督！"

立下军令状后，这位前体育委员一直克制着自己。但是酒喝得稍微多点了，他又开始了。结果，整顿饭下来，他自罚了3 000元，让前班长拿着付了酒钱。

习惯是慢慢养成的，平时养成良好的语言习惯，在饭桌上才不至于脱口说脏话。在生活工作中使用文明的语言，既是对他人，也是对自己的尊重。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

不要借酒装糊涂，说话算数才能让人信服

酒品如人品，也就是说，一个人在饭局中的形象，就是他的社会形象。如果你在饭局中信口许诺，但在饭局外又出尔反尔，那你就是饭局中的小人，你的社会形象也就是小人。

一段长久的人际关系往往有所维系，而其最根本的维系要素就是诚信。人们推崇的是许下诺言并勇于兑现诺言的守信作风。任何人与人交往，并不是能说会道就可以的，重要的是在人际圈子里建立一个“诚信可靠”的形象，这样才会有人相信你。

这个故事发生在18世纪的英国。

深夜，一位有钱的绅士急匆匆地走在回家的路上，一个蓬头垢面的小男孩拦住了他。

“先生，请您买一包火柴吧！”小男孩儿说道。

“我不买。”忙着赶路的绅士回答说。

“先生，请您买一包吧，我今天还什么东西也没有吃呢！”小男孩带着哭腔请求。

绅士看无法摆脱男孩的纠缠，就说：“我身上没有零钱啊。”

男孩立即回答道：“先生，您先拿上火柴，我去给您换零钱。”然后他拿着绅士给的一英镑快步走开。绅士等了很久，没见男孩回来，就自认倒霉回家了。

第二天，绅士在办公室工作，仆人说一个男孩求见。这个男孩比卖火柴的男孩矮了一些，穿得更破烂。“先生，对不起了，我的哥哥让我给您把零钱送来了！”

“你哥哥呢？”

“他昨晚在给您送零钱的路上被马车撞成重伤，在家躺着。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

绅士与小男孩一起来到两兄弟家里，果然看到了卖火柴的小男孩躺在一张破烂的床上。看到绅士，那男孩立即道歉。绅士被他们的诚信打动了，毫不犹豫地负担起了两个小男孩生活所需的全部费用。

一个信守诺言的人，才是一个值得信赖的人。饭局是一个重要的社交平台，饭局社交反映当下的人情事理，所以我们要重视自己在饭局中的承诺。在饭局中出尔反尔的小人，是得不到他人真心认可的。

出版商老顾与做印刷生意的小董是多年的老朋友，两人在业务上来往频繁。

一次，老顾做了一部准畅销书，急需印刷上市。他担心别的公司占了先机，就急忙找到小董。他约小董在一家酒店见面，边吃边谈。

小董表示自己公司还有一批活儿没赶完。老顾承诺道："我是着急才找兄弟你的，我们合作的机会还多，放心，以后有活儿我都找你。"有了老顾这句话，小董只好答应。

回到公司，小董与其他客户协商，以打折的方式换得对方同意延迟出货时间。之后，公司集中精力赶老顾的那批活儿。为了尽快结束，小董给加班员工付双倍工资。活儿终于赶完了，但由于投入太多，小董几乎没赚到钱。

之后，小董以为老顾会把其他活儿都给自己，谁知道老顾竟然像忘记了承诺一样，再也不找小董，两人的合作就此中断。

小董是哑巴吃黄连，有苦说不出。酒桌上说的话没有白纸黑字，怎么能证明呢！不过从那事以后，精明过头的老顾在业内的口碑被砸了，很多人不愿与他合作，而与他合作的印刷公司接他的活儿都特别小心。

重诺守信的人才在圈子中"吃得开"。饭局中，饭不是随便吃的，话也不是随便说的。既然说了话，许下了诺言，就不要不当一回事。

在圈子中受欢迎的人，一般都有许多共同的处世待人优点，其中很显著的一点是：他们在任何时候都诚实守信，遵规守约。他们常常遵循这样的原则：要么不轻易与人有约，而一旦约好，就要竭尽全力去办。尤其是在饭局中，既然答应赴约，基本上就表示接受别人托你帮忙的事，即使这次不是求你办事，也是为了联络感情，不久的将来他一定会有求于你的。如果在饭局中承诺给人办事，就必须尽心尽力地去办；否则，"口惠而实不至"，只说不做，只吃饭不办事，那就不够意思，是"白吃"，是食言。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

保持用餐的风度，切忌狼吞虎咽、旁若无人

有人说，你怎样品味食物，他人就怎样品味你。也有人说，当你细品食物时，他人也在细品你。也就是说，在以人际交往为主要目的的饭局中，你的表现会成为他人评价你、决定是否与你深交的第一手资料。

在亲朋好友的一般聚会上，我们可能会看到一些人满口脏话，也会看到一些人旁若无人、狼吞虎咽，还会看到一些人说话尖酸刻薄、说长道短……

在一些商务饭局中，我们会看到一些人连起码的敬酒礼仪都不懂，也会看到一些人对服务人员粗暴无礼，还会看到一些人只对着食物流连……

成也吃相，败也吃相。你在餐桌上的言行举止，会直接影响别人对你的看法，对方往往会以你的表现来判断你是否是一个值得合作的人。

言行举止符合礼仪要求的人，会赢得满场的朋友；反之，会惹人反感。

张女士最讨厌吃生姜，她自己做菜从来不加生姜，与朋友在外面吃也都特意叮嘱不加生姜。

一次，多年未见的同窗好友邀请张女士和其他要好的朋友吃饭。张女士有些事耽误了，到约定的地方时，大家已经点好了菜。因为听说是粤菜，张女士觉得应该没有生姜，也就不太在意。

大家吃吃喝喝，聊得好不高兴。这时候，张女士把一口菜放进嘴里，突然脸色大变，对着地上使劲唾。大家都不知道怎么回事，疑惑地看着她。她大声喊道:“天哪，怎么会有生姜，恶心死了！”说完还使劲干呕。顿时，一桌子的人都没有了食欲。

饭桌上，大家聚在一起本来心情愉快，而一个人不雅的吃相却把大家的好心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情全破坏了。可以想象，这样一来，别人对你的印象会有多坏，做朋友、做生意都不愿意找你了。

其实，饭桌上谁都有自己的喜好，也会遇到一些特殊情况，重要的是要学会处理。

比如，遇到了自己忌口的菜，就不要去吃。如果事先不知道菜里有自己不能吃或不喜欢吃的配料，那么尝到了，也不要大惊小怪，可以偷偷把嘴里的菜吐到纸巾上，不动声色地处理掉。千万不要直接吐到地上，那样显得很不文明。

比如，吃到太烫的食物，不要"噗"地吐出来，可以轻轻夹住放到旁边的盘子里。

比如，看到菜里有异物，像虫子、发丝一类的东西，不要大喊大叫，更不要拍桌子大骂服务员，影响其他人的食欲。可以向服务员示意，让服务员来解决。

除了不雅的吃相，用餐风度还包括用餐文明。

比如打哈欠。打哈欠让人感觉你对食物感到乏味，对饭局漫不经心。如果忍不住要打哈欠，可以用手背掩住嘴巴，这样别人不易察觉；万一被人看见了，用手捂住嘴巴打完哈欠后，一定要说："不好意思。"

比如咳嗽、擦鼻涕。这样的行为最好不要发生，实在失礼。万一忍不住，最好用纸巾捂住嘴巴和鼻子。

比如剔牙。吃饭时牙缝难免会塞东西，有些人会当众拿起牙签剔牙齿，这是很不礼貌的，最好到洗手间处理。

另外，有些人可能冒失，弄洒了汤汁，这也是不雅的行为。遇到这样突然发生的事情，不要惊慌，小心处理一下就行。如果洒一点点汤汁在自己桌椅上，用餐巾纸擦拭就好；如果洒了很多，最好叫服务员来处理。处理完毕，应该给其他人道歉，因为你给他们带来了不便。你也可以拿自己闯的祸开个玩笑，让大家很快忘记发生过的事，从而缓解自己的尴尬。

很多人会在饭桌上得惠，所以千万要注意饭桌上的一言一行。千万不要因为吃相不好而影响别人对你的看法，使人际关系受到负面影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

一视同仁，在饭局中不以尊卑、亲疏定冷热

在饭局中交朋友，在酒桌上办事情，这是很有中国特色的社交方式。也就是说，千万不能忽视任何一次饭局，千万不能忽视饭局中任何一个人，因为任何一个人的关系都有可能有用。

可惜的是，中国人太讲究门第、出身、身份等，在饭局中就出现了尊贵的人物，总是被一些人使劲捧着，而普通来宾却被忽视。这种以尊卑、亲疏定冷热的交际方式，实在不可取。最好一视同仁，这样不仅可以帮助你结识新朋友，扩大交际圈，还可以把你锻炼成一个善于应酬的交际红人。

小周的孩子满月了，他置办酒席，请上司和同事喝酒。

饭桌上摆满了美味佳肴，大菜小菜满满当当，可以感觉到主人的全心全意。其实小周请这顿饭也是有想法的，他希望借此改善一下人际关系，更重要的是获得上司的好感，希望能在不久之后得到提升。

周太太也在场。菜上齐后，小周招呼大家喝了酒。之后，周太太一个劲儿地对上司说道："实在没什么好吃的，请将就吃点！"小周也时刻关注着上司的酒杯是否空了，一杯接一杯地给上司敬酒。

为了让上司得到更好的照顾，周太太非常细心，看到上司面前的盘子半空了，就赶紧把其他菜转过去。

而对其他同事，小周和太太则相对冷淡，只漫不经心地笑着说"请"。

小周夫妇太过殷勤，让上司感觉不舒服，他心想："这样巴结我做什么！"也就很冷淡地回应他们。

其他同事心里也不舒服极了，认为他们自己不过是陪衬，自尊心受到很大的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打击，连动筷子都很勉强。其中一位悄然离席，另有一位也没坚持多久，便找了个理由起身告退。

在饭局中，如果主人对待客人厚此薄彼，那不仅会得罪被忽视的人，也会使被礼遇的人不自在，可谓得不偿失。

一场饭局，等级比较高、名气比较大的人有他们的光彩，资历一般、初来乍到的人也有他们的色彩。不要光顾着去捧月亮而忽略了星星。虽然小人物这次不是你所求的对象，但以后很有可能成为你的贵人。如果你的厚此薄彼伤害了他们，就无意间断了自己的财路。

“一人向隅，举座不欢”。一群人相约在一起进餐，并不是为了吃点什么，喝点什么，主要是为了人多，在一起热闹，通过饭局这种形式沟通一下感情，互诉一下衷肠。硬要把他们按照身份高低来排序，从而区别对待，这样的饭局气氛会是何等的尴尬。

被冷淡对待的人会觉得自己不受重视，做人的尊严尽失，心里就会很委屈，有的还可激化为愤怒，引起争执，破坏了饭局的和谐氛围。被热情招待的人感觉自己被推向了孤立的一方，成为了众人矛头所向的对立面，自然心中难安，也会为之不快。

任何时候都不要抱着势利的态度来对待别人。热情对待比自己身份地位高的人，会有奉承巴结之嫌；冷漠对待比自己身份地位低的人，会给人以冷傲之感。这样的人怎能得到他人的尊敬和认可呢？

战国时期，齐王宴请大臣们喝酒，齐国大夫夷射也在其中。

宴会结束后，夷射从王宫出来，他醉醺醺地提着酒壶倚靠在宫门边休息。

这时候，一个跛脚的看门人向夷射请求道：“把您手里剩下的酒给我喝一些好吗？”

夷射睁眼看到他是一个跛脚的看门人，立即觉得反感起来，便斥责道：“去，你这受刑致残之人，竟敢向我这样德高望重的人要酒喝！”

这个看门人等夷射走了之后，把一些水泼在夷射休息过的走廊柱下，弄得像有人在该处小便过。

第二天，齐王路过，发现廊柱下是湿的，于是怒斥看门人：“是谁在此处小便了？”看门人回答说：“大王，小人实在不知，但是昨天我看见大夫夷射喝醉了酒，曾在这里站立。”非常注重礼节的齐王大怒，下令将夷射处死。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不要让自己的双眼变得势利，任何一个小人物你都得罪不起。

俗话说："三十年河东，三十年河西。"在社会竞争激烈的今天，昨天的小人物明天就可能成为大人物。你在饭局中冷落了一个小人物，你的路可能会越走越窄。如果因为一顿饭搞砸了交情，岂非得不偿失？即使以后想加以弥补，也无法抹去那不太愉快的记忆。

所以，在饭桌上要照顾好每一个人，千万不要亲疏有别。应从吹捧每个人的优势和特点做起，对每个人都礼仪有加，不分亲疏远近，尽量激发在场每个人的热情，让他们对你的待客之道表示认同和赞美，进而喜欢你、敬重你。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

再激动也要保持仪态，不要用食指指着别人

当你遇到一个人满身酒气、用食指指着你说话时，你有什么感受？你肯定觉得这个人粗俗、不礼貌，甚至觉得他没教养。确实是这样的，一个人的言行举止与这个人的修养风度密切相关。举止粗俗的人，在他人眼中只能是修养不够的，他人又怎会与其合作呢！

中国人自古以来讲究礼节，不管是在生活中还是在工作中，保持良好的仪态都是非常有必要的。良好的仪态可以有效地展现一个人的教养、风度与魅力，更好地体现一个人对他人和社会的认知水平和尊重程度，从而使个人的学识、修养和价值得到社会的认可和尊重。

在饭局这个社交场合，我们也必须遵行礼仪规范。一场饭局的目的，要么是交流感情，要么是求人办事，要么是商务谈判，不管是何种目的，礼仪都是我们与饭桌上的客人达成合作的基础。适度、恰当的礼仪不仅能给他人以可亲可敬、可合作、可交往的信任感，而且能促进合作迅速走向成功。

培根说:“行为举止是心灵的外衣。”良好的仪态是一种极富魅力和感染力的美，令人在举手投足之间流露出良好的气质与风度。

但饭局中，在酒精的作用下，很多人往往会失态，或大声吵嚷，或大爆粗口，或拍桌子，或指着别人大喊大叫，甚至用食指指着别人说话，这是非常不礼貌的。有人这样说：“当你用食指指着别人的时候，别忘记了还有三根手指指向自己。”这种粗俗的举止，会严重损害自己的形象。

王鼎凭着对老板的忠心，终于获得了老板的青睐。尽管他只有小学文化程度，什么业务知识都不懂，但老板还是喜欢把他带在身边。就这样，王鼎成了老板的小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

跟班。

一次，老板与生意上的朋友在酒楼谈生意，自然王鼎也在席中。席间，老板向其他朋友炫耀自己的得力助手对自己有多忠心，多能干。喝了几杯酒的王鼎感觉有点飘飘然了。

这时，服务员正好在王鼎身边上菜。一不小心，服务员把菜汁洒在了王鼎衣袖上。王鼎勃然大怒，指着服务员就开骂："你没长眼睛啊……"

其他人都看着王鼎的手指头，只见他把食指指向服务员，边指边往前冲，骂的话也越来越不堪入耳，让其他桌上的人侧目。

离开酒楼时，老板黑着脸，只跟王鼎说了一句话："你真让人觉得丢脸！"

不文明的仪态，往往是在激动的情况下表现出来的。人们因为激动，一时间忘记了自己的身份，忘记了如何应对突发情况，忘记了伸出食指指着别人会造成多么恶劣的影响。

人的激动，往往起因于突发情况。这时候应该保持冷静，告诉自己："这种场合我必须冷静。"然后大度一点，微笑着说声"没关系"。在座的人都会因你的大度而对你赞赏有加。否则，就会发生"当你用食指指着别人的时候，还有三根手指指向自己"的情况，两败俱伤，何苦来哉！

很多在饭局中游刃有余的人，都是始终保持良好仪态的人。

不仅在饭局中要保持良好的仪态，激动的时候不要伸出食指指着别人，在任何场合都要注意不犯这样的错误。

毕业宴会上，同学们端起酒杯，回忆着四年来的点点滴滴。班长站起来发言，越说越激动，他左手拿着酒杯，右手用食指指着在座的一个个同学，诉说过去的情谊。

这时候辅导员也站起来，说了一些离别在即的伤感话。然后他给大家讲了一个故事：

一日，苏东坡去拜见好友佛印和尚。苏东坡问佛印他像什么，佛印说像一尊佛。

苏东坡又问佛印："你知道我看你像什么？"佛印摇头。苏东坡捂着嘴哈哈大笑说道："我看你像一坨屎！"佛印笑而不语。

回到家后，苏东坡把这件事讲给苏小妹听。他以为自己占了很大的便宜，苏小妹却讥笑道："哥哥，你错了。佛家说'佛心自现'，你看别人是什么，就表明你看自己是什么。佛印说你像尊佛，说明他心中有佛；你说佛印像一坨屎，说明你心中有屎啊！"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

苏东坡听了，这才明白为什么佛印并没有跟他争论，反而笑而不答，原来他贬低的是自己啊！

讲完故事，辅导员语重心长地说："他人是我们的一面镜子，能让人反观自我。毕业之后，我们都面临激烈的社会竞争，要学会应对人际关系，重要的是要注意自己的言行举止。善良的人看到的是别人的善良和优点，心胸狭隘的人看到的是别人的小肚鸡肠。佛心自现，他人是另一个自我。记住，当你用手指指着别人的时候，有三根手指正好指向你自己……"

班长这时终于明白了辅导员的意思，他把酒杯换到了右手上，轻轻放下了自己的左手。

用手指指着他人，这是对他人的不尊重，会严重影响对方的情绪，导致对方对你厌烦。在饭局中，这样的人别指望能交到朋友，或谈成事情。

手势是人们交际时不可缺少的身体语言之一，彬彬有礼、优雅自如的手势定会为你的交际形象增辉。记住，千万不要用手指指着别人！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

今天吃了霸王餐，明天没人跟你再进餐

霸王餐虽然是免费的，但没有多少人能吃得起。吃了霸王餐的人，虽然经济上占了一些便宜，却很轻易地赔了交情，坏了友情，给人留下吝啬、人品不佳的形象，从此没人再跟他们共进餐。省了一顿两顿饭钱，却坏了与新朋旧友的交情，实在不划算。

在饭局中，人们可以看到这样一种经常蹭饭的人：在某个特定圈子里，几乎每一场饭局都有他们的“大驾光临”，却从未见他们买过一次单。每每到了买单的时候，他们便找借口离开，或者大摇大摆坐在椅子上剔牙。另有一种人，明明与饭局毫无关系，只因跟饭局中某个人沾亲带故，就心安理得坐在桌前大吃特吃，引起人们的鄙视也就自不待言了。

还有一种人，吆五喝六地招呼大家一起去吃饭，自己却不带钱，酒足饭饱、结账买单的时候，他们装作殷勤地去买单，结果打开钱包看了一眼，便故意为难地说:“不好意思，忘记带钱了。”这样的事做一次还好，大家会认为你是真的忘性大，一而再再而三，就不好了，难免给人落下爱吃霸王餐的印象。

圣诞节晚上，主管建议大家聚餐。于是，同事们聚到了一起，谈天说地，大侃特侃，聊得不亦乐乎，当然，吃得也是相当尽兴。

酒足饭饱后，大家都等着主管买单，然后走人。但是说了一圈的话，还没见主管有主动买单的意思。同事们都有些着急了。主管平时比较抠门，但大家都想这次他应该买单吧，于是都按兵不动。

差不多10点钟了，主管还是不买单，其中一位同事实在忍不住了，便对主管说:“我家里还有小孩，要先回去了，你们继续聊。”便起身走人了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

紧接着，另外两位同事也先后离开了。主管装作终于明白了大家的意思，拿出钱包，接着便很尴尬地说："不好意思啊，我忘记带钱了！"

同事们心里很愤慨：他从来没有请大家吃过饭，好不容易到年底了，还是这副模样！没办法，其中一个同事就主动付款了。

别看主管又一次占了便宜，但他的人缘更差了，分配下来的工作很少有人配合。慢慢地，经理对他也不满意了，开始处处找他的碴儿。

吃霸王餐的人，在饭局中就像一个不速之客，既破坏了大家的雅兴，同时又让大家打心底里鄙视他们。

特别是在商务饭局中，故意不带钱吃霸王餐的人，轻则给人粗心之感，重则给人吝啬小气的印象，会影响到彼此的合作关系。当然也有真的忘带钱的状况发生，但对于经常参加商务应酬的人来说，身上应该时刻带着一定量的现金，以备不时之需。否则，即使你没有吃霸王餐的习惯，也会遭人误会。

公司最近接了一个大项目，为了使项目正常运行，王总特意摆了一桌酒席，请合作的客户一起边吃边谈。

大家对共同合作的项目都很有信心，所以酒桌上气氛很好。大家喝酒、吃饭，就一些细节进行了详细的沟通，还初步商定了下一步的合作计划。

酒足饭饱后，王总叫来了服务员买单。可当他打开钱包时，一下子傻眼了：钱包里的现金还不到200元。

其实当时王总完全可以到卫生间打电话，让秘书送钱过来的，但是他转念一想：这顿饭花不少钱呢，公司又不能给全报销，算了，反正又不是自己故意不带钱的，其他人也可以付的嘛！于是，王总心安理得地表示：不好意思，现金没带够。这时候，几位客户也都笑着说"理解"，其中一位客户掏钱买了单。

之后，王总去卫生间，洗手的时候他听到了两位客户的对话。一位说："想不到王总一个大老板，钱包里居然剩下不到200元！"另一位说："说不定他是想空手套白狼呢！"

"你的意思是他故意吃霸王餐，让我们买单啊？"

另一位嘿嘿笑了，颇有深意。

外面的王总听得心情波澜起伏，后悔不已，这真是占小便宜吃大亏啊！早知道人家有这种想法，就打电话给秘书了啊！好好的一次饭局，竟然因为自己一点小心思，导致如此令人不快的后果！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上面的事例中，王总出现的这种状况，其实是完全可以避免的，这说明他在准备酒席的时候没有作好充分的准备。在请客吃饭前，对于会来多少人、酒席将花多少钱，一定要心里有底，身上带的现金不够，就应提前去取。只有作好充分的准备，才不至于出现吃霸王餐的尴尬局面。

如果你是一个习惯主动买单的人，而你的人际圈子里出现常吃霸王餐的人，你就要采取措施了。首先，吃饭前，如果事先知道有这个人在场，就尽量推托不去。其次，如果事先不知道饭局中有哪些人，到饭局中时看到这个人在场，你就不要抢着买单。另外，如果这个人经常蹭你的饭，下一次饭局中，你可以理直气壮地对他说："这次你来付账！"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

异性饭局，男人买单显风度

一场饭局，除非是大型宴会，否则男人都应该比女人抢先去买单。虽然现代社会，女人已经越来越有能力为自己买单，而且还能够帮男人买单，但是很多女性仍然会在意男人在买单时的表现。

买单最能体现出男人的品性。有的男人在饭局快结束时找借口离开，却悄悄把单买了；有的男人说要买单，却坐在那里无动于衷；有的男人从来只吃不买，连口都不开。买单虽然与经济实力有关，但买单时“挺身而出”的男人常常并不是最有钱的。

异性饭局，主动买单的男人虽然并不是为了显示他多有钱，但女人会在他身上看到一些可贵的品质，比如敢于担当、豪爽、负责任等。

如果是男女朋友之间的饭局，女人在意男人买单，这并不单单是在用金钱作为衡量爱情的杠杆，而是在掂量这个男人是否愿意为自己付出。女人在意男人买不买单，是因为在这段关系中，她希望得到男人的宠爱。

闺蜜为阿圆介绍了一位男士，说他事业有成、谦和有礼貌，是理想的结婚对象。为了不辜负闺蜜的好意，阿圆答应在一家饭店与其见面，当然闺蜜也来了。

饭店是那位男士订的，很有情调。座位靠窗，能看到市中心广场繁华的夜景。男士确实有礼貌，第一次见面就给阿圆买了玫瑰花。

点了饭菜，三个人边聊边吃，阿圆觉得这男士还不错。然而到了买单的时候，阿圆却突然对这位男士完全失去了兴趣。

当时，闺蜜叫服务员过来买单。阿圆忙拿起提包找钱包，那位男士说：“我来吧！”便在口袋里掏钱。阿圆这时有心想看他到底是否会买单，拿钱包的速度就慢了一些。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最终，那男士从口袋里掏出的却是一包纸巾。阿圆冷笑，从钱包里迅速拿出钱递给了服务员。

情侣之间，男人不愿意在女人身上花钱，这就说明了他不愿意为爱这个女人而投资。

若是陌生男女，或同事、朋友间聚会，饭后，如果男人安心地坐在那里剔牙聊天，丝毫没有买单的意思，这个男人在在座女性心目的形象一定会大打折扣。

何佳和前男友吴飞在同学聚会上见面了。吴飞结婚不久，当时没请大家吃饭，所以大家说好这顿饭吴飞买单。聚会结束了，吴飞居然丝毫没有买单的意思，而是对着满桌子的残羹剩菜谈论股市。

念在旧情上，何佳不想让大家对吴飞的印象太差，就主动去买了单，这场同学聚会才顺利结束。但何佳对吴飞的感觉更坏了。

想起当年，相恋着的何佳和吴飞从同一所大学毕业不久，合开了一家小公司。说是合伙，但吴飞没有拿出一分钱，何佳体谅他家境较差，不予计较，一个人承担了所有的费用。

公司开起来后，何佳忙里忙外，但吴飞竟然以公司老板的名义与办公室里的年轻小妹玩起了暧昧。东窗事发后，何佳找吴飞算账，吴飞却当起了缩头乌龟，把烂摊子扔给两个女人，不肯为自己的行为负责。

一怒之下，何佳抽走所有资金，让吴飞成为一个光杆司令。这时吴飞却得了急性肝炎，住院的钱都拿不出来。他对着何佳痛哭流涕，表示一定痛改前非。心软的何佳又为他的住院费买单。谁知道病好之后，吴飞又开始拈花惹草。何佳绝望地与其分手。

吴飞死活不答应分手，一直缠着何佳，要她给自己分手费。其实他是抓住了何佳念旧情这个软肋，认为既然她念旧情，对自己的付出就是理所当然的。后来何佳出国了，才与吴飞断了联系。

没想到再次相见，吴飞竟然还是那副模样。何佳叹气，这是她最后一次为这个不负责任的男人买单。

买单这件事虽然微小，却能从细微之处体现一个人的品性。主动买单的男人，多半是慷慨宽厚，不会斤斤计较的人，跟这样的男人打交道会比较舒服。

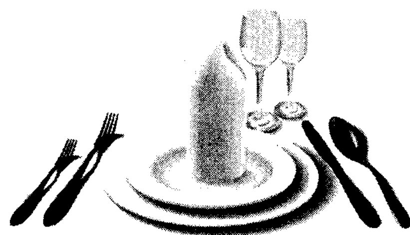
当然，女人不是不可以买单。在买单时，男人也能从女人是否抢着买单上看出这个女人的某些品质，比如她是否善解人意、是否体贴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十章

成也饭局，败也饭局

你不可不知的饭局应酬潜规则



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1

饭桌不是谈判桌，生意要等酒后谈

中国人办事讲究两个字——情面，凡事看交情、讲面子，很多事都绕不开这两个字，做生意也不例外。

不太熟悉的两拨人坐上谈判桌，双方针锋相对，唇枪舌剑，你来我往地博弈，这种方式并不适合事事讲究情面的中国人。中国人的生意之所以大多都与饭局有关，正因为饭局是谈感情、讲情面的地方，而双方有了交情才是做成生意的良好基础。饭局能促成生意，然而饭局中却不能谈生意。其实酒喝好了，饭吃好了，交情到了，生意自然也就谈成了。

饭局不是谈判桌，先让对方接受你，对方才有可能接受你的产品；只要对方认你做朋友，那“你的事就是我的事”，自然就没有办不成的事了。

小王刚开始做生意的时候，干劲很大，但找到客户，递上样品，报了价后常常就没有下文了。看到别人很容易地就做成了生意，渐渐地，他明白了，这些买卖的过程只是生意里很小的一部分，真正重要的过程大多是在酒桌上。

于是小王也开始将客户请上酒桌。但最初，一上酒桌他就开始围着生意大谈特谈，整个酒桌的气氛也跟在办公室没太多区别。由于他太急于求成，往往适得其反，并没有收到预期的效果。

此后，再遇到与客户喝酒聊天的时候，小王往往很注意谈话的气氛，他会尽力寻找一些客户感兴趣、能聊得开心的话题，让客户尽兴而归。由于大家聊得很愉快，很融洽，他和客户的感情也越发亲近。即使过了一段时间，大家都忘了当时谈的是什么，却还能记得这份交情。时间一长，交往的次数多了，交情也就越来越好，生意自然也做得越来越顺了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

饭局中谈话的气氛是很重要的。只要在饭局中照顾好了客户，把客户陪高兴了，即使不提生意，大家也都了然于胸。在饭局中聊些生意之外的事情，也有助于更加深入地了解对方的为人。每个人都喜欢跟诚信、人品好的人打交道。而人品是在交往的过程里被慢慢检验出来的。多上几次酒桌，多聊几次天，你的为人也就更能为他人所了解。

很多人都觉得生意难做，那是因为没有建立起强大的关系网。在饭局中建立起交情，朋友多了，以后生意也就会好做了。

陈磊已闯荡商海多年，做了很多大大小小的生意，在当地的商界可以说是个有名的人物。

陈磊小时候家里很穷，东拼西凑了一些钱，才能做起仅足以维持生计的小生意。然而，陈磊为人正直，做生意讲信用，说到一定做到，这一点，和陈磊上过酒桌的人都有深刻的体会。不管他当天醉成什么样子，只要是他承诺过的事，他就必定会做到。也正因为这样，陈磊结交到了很多相互信赖的朋友。

一次，陈磊酒后一时高兴，答应跟同席的李总换车，让一直开着奥迪的李总感受一下宝马的魅力。第二天酒醒后，李总早已把这些酒后戏言忘记了。没想到，陈磊竟然真的将宝马车开到了李总的楼下。自此，李总与陈磊的关系自然就非同一般了。

后来李总拿到一个很好的工程项目。他知道陈磊曾经是这个行业的佼佼者，而且工程质量每次都能做到精益求精，就问他有没有兴趣接手。陈磊当时已开始将自己的所有生意集中在木雕方面。然而，李总这样信赖他，陈磊就很爽快地接下了这个项目。接手之后，陈磊打电话给另一个与他合作多年、也非常有信誉的朋友，把这个工程项目价格提高了30万元，转包了出去。就这样，陈磊轻松地挣到了30万元。可见，对于一个建立起了良好关系网的人来说，挣钱就是这么容易。

饭局中不谈生意，但是饭局中处处有钱赚。只要有了交情，得到了他人的信赖，有好的机会他人自然也愿意与你分享，毕竟共赢才是最好的结果。

中国人讲究情面，不喜欢赤裸裸地被人当作是获取某种利益的工具。所以，如果你在饭局中谈生意，那就会显得过于露骨，事情的进展反而未必很顺利。找人办事也是同样的道理，切忌在饭局中直奔主题。

并不是说你把他人请到了饭局中，你就可以拜托他人做什么了。酒要细细地品，话要慢慢地聊，不要操之过急。可以聊聊双方共同的兴趣爱好，这虽然看似与你想

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要办的事情毫不相干，却可以增进双方的感情，使彼此之间了解得更加深入。这样不仅能够拉近距离，更关键的是，这能够帮你发现对方的需求，进而把你有求于人的局面转变为相互满足需求的局面。

办小事需要有一点交情，办大事就需要很深的交情，饭局就是这样一个培养信任和感情的最佳场合。

大伟就是一个深谙酒桌应酬之术的人。即使是平常不求人的时候，他也会经常找机会请别人喝酒。大家上了酒桌，怎么尽兴怎么喝，怎么高兴怎么聊，一场饭局下来就开始称兄道弟，几次过后，交情便逐渐稳固。

到了有事相求的时候，大伟只需在吃好喝好之后，随口一提“兄弟最近有什么烦恼”，大家肯定会帮着周旋一下。

有一段时间，大伟的公司业绩还不错，但总是遇到资金周转的困难，这让他非常头疼。在一次饭局后，大伟随口提起了这件事，在座的几位立马开始出谋划策。

有两位大伟的老朋友主动拍胸脯，当即撂下话说：“兄弟需要钱的时候，尽管说一声。”不久之后，正是在这两位朋友的慷慨帮助下，大伟度过了财务危机。另有一位朋友是一家大企业的资深财务人员，熟谙资金链的运作，他提醒大伟，问他是不是没有细致地分析财务报表，导致出现收支失衡等问题，并帮助大伟找到了问题的具体症结所在。后来，他又帮助大伟熟悉了分析财务报表和解决问题的方法。

虽然在酒桌上的大部分时间，大家都在推杯换盏，但是大伟公司的问题也随即在几位朋友的帮助下得到了解决。

在饭局中，要花精力来展示自己的人品和能力，让他人相信你、尊敬你，愿意与你深交；还要花心思投其所好，掌握更多对方的信息，找到他人的兴奋点，然后满足他的需求。如此一来，到了你有事相求的时候，他人也自然会愿意为你提供帮助了。

总之，在饭局中应该多联络感情，而不可直接谈事情，甚至讨价还价谈条件。如果你怀着交易的心情去喝酒吃饭，那么对方也会处处警惕；如果你怀着交流和发现的心情去喝酒吃饭，那么酒足饭饱之后，成就的可能不只是一桩生意，还可能得到一份珍贵的友情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

放长线，钓大鱼，不要以为一顿酒饭就能让你登天

中国人向来重感情、爱热闹，而请客吃饭作为中国人礼尚往来和联络感情的一种方式，也被热情好客的中国人一代接一代地传承到了今天。到了现代社会，饭局被赋予了更重要的意义。事情办不办得成，就看酒喝得高不高兴。然而，真正懂得饭局社交的人都明白，其实饭局中喝得高兴，并不代表事情一定能办成。

从古至今，饭局的重要意义之一在于联络感情。中国人传统的文化就是吃的文化。鲁迅曾经说过：“中国不过是一个巨大的厨房。”中国人的社交观念天然地和“吃”有关，比如把不认识的人叫做“生人”，把相互了解的人叫做“熟人”。中国历史上“鸿门宴”“杯酒释兵权”等传奇故事也都说明，中国人习惯在饭局中谈感情，进而谈政治、谈军事。

到了现代社会，于饭局中联络感情这一单纯目的变得复杂了。很多人都想在饭桌上谈事情，而且一劳永逸地解决问题。可往往被邀请的人并不买你的账，一场饭局充其量只是拉近一下关系而已。于是就出现了请别人吃饭，别人却并不能帮你办事的情况。有人就觉得冤了：我尽心尽力地安排饭局，从邀约到送客，一刻也没有马虎，这事情还没给我办成，真是花了冤枉钱了！真的是这样吗？非也。

张博是一家饭店的老板，和高光是老同学。偶然一个机会，张博得知高光的姑父在工商所是个一把手，恰好管自己这一块的工商事务。他便找到高光，请高光在当地最高级的酒店吃了一顿饭。席间，张博明确表示，希望高光通过亲戚的关系为自己的生意之事通融一下，挤掉自己的竞争对手。

高光见老同学这样要求，虽然觉得有一点为难，但面对同学的苦苦恳求，他还是答应了。但这样的事情他姑父怎么会答应呢！尽管高光多次请求姑父，还是被

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

严词拒绝了。

高光无奈地向张博说明了情况。张博本以为在高级酒店请吃饭，加上老同学的关系，高光一定能为自己办成此事，没想到结果是竹篮打水一场空。张博气哼哼地不再与高光联系了。其实高光本来还想入股张博的饭店，扩大饭店规模，这样一来其他竞争对手就会被压下去了，但看到张博那样的态度，高光只好作罢。

其实，我们要把一次饭局的目的看简单一点，不要那么功利性，就当作单纯联络感情好了。感情联络好了，虽然当时人家不能帮我们办事情，但之后有了难处我们也好开口。所以，对待饭局，我们要保持良好的心态：尽力对待过程而放松地看待结果。饭局可以“赶”，但买卖不能“急”。工夫做足了，你渴望的成功自然会来。

曹操在成大事之前曾刺杀过董卓，刺杀失败后，他逃到陈留，想招兵买马，公开讨伐董卓。但家里经济条件不允许，无法实现这个目标。

曹操的父亲曹嵩给他献计：“我听说此地有一个富人叫卫弘，仗义疏财，如果能得到他的资助，大事就能成了。但我们与他交情太浅啊！”

曹操却不这样认为，他说：“勤于往来便可成为故交，明天我就请他来做客，商谈此事。”

第二天，曹操请了卫弘来到家中。两人边饮酒边聊天，一见如故。曹操趁机向卫弘表达了自己的志向和所遇到的困难。卫弘觉得此事正合他意，便爽快答应了。

后来，在卫弘的资助下，曹操导演出了十八路诸侯讨伐董卓的壮举。

其实曹操在决定宴请卫弘时，并没有十足的把握能够说服卫弘资助自己，他当时说过这样一句话：“宴请之意岂在饮？在于相互交往，加深情谊。”

请客的意义就在于加深情谊。虽然饭局对谈生意有很大推动作用，但只是推动而已，不能保证生意一定能谈成。目光要长远，放长线才能钓大鱼。如果急于求成，很可能因目光短浅而只看到眼前的利益，进而错失未来的机会。

李岩是个急性子，刚参加工作时，他每次与客户谈生意总是恨不得几分钟内搞定。尤其是在饭局中，他觉得喝酒吃饭真是浪费时间，还不如把事情谈成了再喝酒吃饭呢！

幸好每次都有上司带着他，生意还不至于泡汤。终于李岩独自面对客户了，他这急性子的毛病便暴露无遗。一上饭桌，就开始围着生意大谈特谈，到了饭局快

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

散的时候，他更是非常着急，恨不得马上就把合同给签了。

客户善意地提醒了他几次，对他说："先吃饭，买卖慢慢谈。"可李岩还是按捺不住。客户的神色也就不那么高兴了。由于李岩太急于求成，结果适得其反，饭局往往没有收到预期的效果。

饭局是一个迅速拉近彼此关系、探明双方心意的场合，而买卖是一件需要小心谨慎、精打细算的事情。如果你没有给对方足够的时间来了解你的人品，了解你公司的理念，他跟你又没有多少交情，他怎会在饭局中当场答应你的合作要求呢！要想做成买卖就必须有耐心。即使这一次买卖确实没谈成，也要有坦然接受的胸怀。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

好奇害死猫，不要做饭局中的“包打听”

有位哲人曾经说过“距离产生美”，在人际交往中，保持适当的距离既是礼貌，也是保护自己隐私的一种方式。隐私在人际交往中相当于雷池，几乎每个人都会下意识地保护自己的隐私，所以，保持距离就是保持安全。

然而，总有这样一些人，他们好奇心重，对捕风捉影的事总喜欢探个究竟，也就是“包打听”。他们不仅耳朵非常灵敏，而且舌头很长，喜欢把探听到的事情添油加醋地传播出去，并以此为乐。

饭局是一个非常适合“包打听”的场合。一来人多，不同社会地位的人都有；二来在酒精的作用下，一些人嘴不严；三来闲话传播快。所以，饭局成为很多风言风语滋生的温床，也成了让很多人头疼的场合之一。

在一次酒席上，夏老板遇到了好久不见的朋友。这位朋友看到夏老板时，非常惊讶地说：“你不是得病了吗？”夏老板很困惑：“我身体好着呢！”

那位朋友也感到奇怪：“我听一个朋友说的，他说是听一位姓赵的邻居说的。那人说跟你吃过饭，看到你脸色比较差，私底下向你亲戚打听过，说你的肾功能不好……”

夏老板这才想起来。他的女儿薇薇有一位女同学叫赵婷，两人关系要好，赵婷经常在学习上帮助薇薇。为了表示感谢，夏老板请赵婷一家人吃饭。

饭局定在一家高级酒店。那天，夏老板刚好因为生意上的事忙得头昏脑胀，头天晚上都没怎么休息，但已经答应了请人家吃饭，他只好强撑着来到酒店。

赵婷的父母看起来都是老实的工人，可能从没到过那样的酒店，不禁有些坐立不安。为了安抚他们的情绪，夏老板不停地跟他们拉家常。慢慢地，大家都熟悉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

起来，气氛也活跃多了。

吃着喝着，突然赵婷的妈妈关切地问："您脸色不大好，是不是身体不舒服呢？"夏老板说："不要紧，我是工作有点累。"

赵婷的妈妈"哦"了一下，又说："我在市里医院有熟人，您身体万一不舒服就跟我说，我帮忙给你找好大夫。"夏老板笑着说："以后一定会麻烦你的。"

没想到这样一句应酬话，让赵婷父母以为夏老板真的有病，而且还说是肾病。估计是赵婷父母去了一趟大酒店，感觉非常荣耀，就跟身边人说起饭局的长短了，把夏老板也扯进去了。

不可否认，普通人与一些人人瞩目的成功人士坐在同一张餐桌上的机会不多。如果有这样的机会，有些人就以之为荣耀，之后把这个成功人士的各种情况都拿出来唠嗑唠嗑，比如他说了什么话，穿了什么衣服乃至他的性格特点等都是话题。仿佛知道的秘密越多，就代表着自己越接近核心，身份也跟着高贵了起来。这也是让很多成功人士头疼的地方之一。

有一本书叫《驻京办主任》，里面有个人物叫丁能通。他曾经给市长肖鸿林当过五年秘书，后又当了驻京办主任。他接待过东州市所有副市级以上领导及他们的家属，也经常陪同国家部委办局领导到东州办事甚至休假，因此知道些别人无法知道的信息甚至是领导隐私。

然而，丁能通却有一种特殊的本领，接触这么多领导，他能掌握必须掌握的信息，又能让这些信息到自己这儿就打住。对于那些隐私，丁能通都能守口如瓶，并且从来不利用这些信息甚至领导隐私为自己谋取利益，这一点让所有市级领导都很赏识。

在人际网络中，一个人会遇到各种各样的事情，也必定会对某些人或某些事产生好奇，但是有些事情知道就知道，不知道就不知道，不要追根究底想知道其中详情，更不要把所知道的关于别人的隐私到处传播。否则，你可能会把自己好不容易建立起来的人际网络给毁掉。

距离就是安全。如果想让人放心地与你交往，最好与他的隐私保持距离，即便知道他人隐私，也最好保持缄默。这是尊重他人的表现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

你帮他人解“酒围”，他人帮你解“重围”

“好风凭借力，送我上青云。”人际交往应该是一种良性的互动，互惠互利，关系才能长久。人们的物质和道德生活都通过交换的方式，能显现出其中所包含的利益关系以及人与人之间的义务、责任、信任和感激；同时，又通过这种交换日益形成和强化了互相依赖的关系。

从本性上讲，人们不喜欢被他人利用，也不喜欢占他人的便宜。只有当人们觉得自己与他人的关系平等时，才会获得很大满足，从而把这种关系维持下去。很简单，就像甲帮乙办事，乙还甲人情。一来一去，遂成“关系”。久而久之，就结成了牢不可破的利益同盟。

不管是日常生活，还是做生意，互惠互利都是结成关系、拉近关系时的首要原则。当我们处在顺境中时，应该懂得与人为善，将来遇到变故时，说不定就有了支持者。

一次饭局，本来就是为了“关系”而设的。不管是主人还是客人，乃至陪客，都会通过饭局达成一种“关系”。那么，既然上了饭局，就尽量不要拒人于千里之外。如果不违背自己的做人原则，不侵犯自己的利益，而手头上又有资源可以提供帮助，为什么不这样做呢？

如果某人陷入了斗酒的困局而无法解围，你何不去帮他解围？你帮他人解“酒围”，将来他人可能就会为你解“重围”。这也是互惠互利的一种方式，因而能够建立牢固的关系。所谓“将欲取之，必先予之”“礼尚往来”“来而不往非礼也”，说的都是这个道理。

有一位商人到一个小镇上去卖鱼缸，尽管他的鱼缸做工精细、造型精巧，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

问津者寥寥。

这时候，商人看到一个卖金鱼的老头。老头须发花白，穿着破烂，似乎在那里等了好久，但都没有人来买金鱼。

商人很同情那位老头，他突然灵机一动。他找老头做生意，并且一次性要500尾小金鱼。老头高兴极了，这是他卖金鱼以来的第一笔大生意。

商人买到金鱼后，把金鱼全部投放到穿镇而过的水渠上游。不到半天，小镇里的许多人都跑到水渠里捕捞金鱼。有了金鱼，就需要鱼缸来养。于是，商人的鱼缸前人满为患。

与人为善，得到的报酬总是丰厚的。美国人际关系学专家W.F.吉格勒说过："你把自己最好的给予别人，就会从别人那里获得最好的。"帮人解围，就是为自己解围。从某种意义上说，给他人解围，也是在为自己铺路；为他人解的围越多，为自己铺的路也就越多。

普京是一个善于为他人解围的人。关于他有这样一个小故事：

2009年5月8日，身为俄罗斯总理的普京，来到位于莫斯科郊外的俄国国防部女子寄宿学校视察。按照事先安排，卡扎科娃要为总理演唱一首著名的二战歌曲《防空洞》。但因为太紧张了，她唱到一半就忘词了。这时候，安静听歌的普京很自然地接着卡扎科娃的声音清唱下去……人们都为普京的举动而感动。

普京善于帮人解围的品质赢得了当时的总统叶利钦的好感，他帮助普京一步步登上了权力的最高峰。

一个能力出众、品格优秀的人，最容易在给人解围的过程中得到他人的赞赏和社会的承认。于是，不容易得到的机会也就可能降临到他的身上。

真正懂得交往之道的人，会在自己能力范围之内尽量"给予"他人。不管在什么场合，尽自己所能去关照他人，这是建立良好人际关系的最好方式。主动去关照，主动帮人"解围"，这样一来你的人际关系一定会和谐融洽。

在上下级关系中，作为上级，如果想获得下属的忠心，就应该首先表达自己的诚心；作为下属，如果想要获得领导的厚待，就必须勤勤恳恳地工作。

在生意场上，如果你想与对方合作，在这场合作关系中获利，就应该先向对方展示他可以从中获得的好处。

那么，该如何去帮人"解围"呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主动关心他人。在饭局中，不要漠视那个被灌酒的人。如果你能体会到他的痛苦，想到他满身酒气回家可能会挨老婆骂，想到他喝太多酒胃会受不了，就不要坐视不理。这时你帮他说一句话，在他看来都是莫大的帮助。

赞美、夸奖他人。在某人遇到尴尬场面时，开口赞美一下他，场面被激活后，他一定会向你投来感激的目光。

维护他人的面子。保全他人的颜面，对自己有百利而无一害，因为对方会心存感激，从而想方设法报答你。有些时候，给他人留面子，比给他金银珠宝更有用。

懂得感恩。人际交往是双向的，不要永远做一个接受者，否则会失去所有的良好关系。在饭局中，对请客的人要表达感激之情。如果他人请你吃饭，记得下一次大方回请。

总之，与人为善，不会给自己造成损失，反而会获得更大的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

一醉解千“仇”，能原谅就原谅，能宽恕就宽恕

人际交往，最忌讳的是斤斤计较、睚眦必报。这样做的人，心中总是装满牢骚和仇恨，不仅危害自己的身心，而且让身边的人也对他们畏而远之。在现代这个人际关系十分复杂的社会中，我们应该拥有一颗大度的心，不斤斤计较，有些事情能原谅就原谅，能宽恕就宽恕。

饭局是一个特殊的交际场合，在酒精的作用下，出现一些意外状况时，有些人可能会一反常态。比如，有人与他意见产生分歧时就针锋相对、冷嘲热讽；他人犯了一点小过错他也一定要指出来；等等。这样的人会给他人留下心胸狭窄的印象，对人际交往极为不利。

在交际场合，最好心平气和，这才是交际的最高境界。因为产生意见分歧是很正常的，他人犯小过错也是很正常的，不要把对方当作战场上的对手，一定要争出个对错高低来。最好给对方一个台阶下，能原谅就原谅，能宽恕就宽恕，让气氛和谐起来，岂不是好事！

湖南卫视《快乐女声》舞台上，曾有这样一个场面：

选手曾轶可进入了60进20第二场突围赛，包小柏、沈黎晖两位评委对她的演唱产生了不同意见。包小柏认为她严重跑音，应该被直接淘汰，而沈黎晖则认为该选手的词曲很有灵性，应该给她进一步展示的机会。于是，节目组就让曾轶可进入危险区，参加第二轮PK赛。

然而，经过PK后，两位评委意见还是不一致，沈黎晖仍然支持曾轶可。一直不太高兴的包小柏就指责起了沈黎晖说：“沈先生，开开玩笑可以，但不要开大众的玩笑！这么多优秀的选手，为什么偏偏选她？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

沈黎晖笑着解释说："每位评委的的口味都不同，各人有各人的音乐理念和评价标准，有分歧在所难免。"

后来，到了宣布晋级名单的时候，包小柏宣布到第15位，看到后面是曾轶可的名字，就不想宣布了，把名单交给了沈黎晖。包小柏甚至说出了令现场哗然的话："全国20强名单已经产生，但以我25年的专业经验来保证整个比赛的标准，今天你留我走！"这是直播现场，可见当时的气氛有多尴尬。

交际中，人与人之间意见不统一，发生分歧是常有的事。要解决分歧，可以试着运用多种方法，但无论如何都不要针尖对麦芒。在社交场合上，针锋相对、睚眦必报，不仅伤害双方感情，也破坏了社交气氛，让大家觉得尴尬。

每个人都有自己的价值观和处事方法，意见不统一、犯点小过错，都是在所难免的。罗斯福在白宫当总统的时候，曾坦承他给自己定下的最高标准是：假如每天他在处理事务上有75%的决定正确，那么这一天他就已经做到最好了。罗斯福的标准都是这样的，我们又怎能求全责备？

那么，在面对与自己意见相左的人，或有过错的人时，我们应该怎样做呢？我们可以付诸一笑，装傻充愣。当然，也有人不愿意这样，那么也可以这样做——我们可以说："好的，就这件事情让我们探讨一下……因为我有个不成熟的看法。当然，也许我的看法是错误的，我经常把事情弄错，如果我错了，我愿意改正过来……其实我的意思是……"这样一来，对方又何来怒气，你们又怎会将争论升级呢？

与人交往，拥有开阔的心胸非常重要。我们要学会体谅别人的难处，谅解别人的错处，关注别人的长处，这样就不会在不顺心时，看啥啥不舒心，瞅谁谁不顺眼了。饭局中的客人在一起相聚，难免磕磕碰碰的，要看得开，不要斤斤计较，要互相谅解。

阿哲是一个血气方刚的男孩子，很小气，遇到事情又非常冲动，这个缺点他怎么也改不了。

有一次，阿哲带着女友参加同事的婚礼。婚礼上人来得很多，几乎都是不认识的。阿哲就和女友在一张年轻人比较多的桌子旁坐下了。

婚宴开始了，阿哲人比较开朗，很快和同桌的人混熟了，大家嘻嘻哈哈喝开了。喝着喝着，对面那个男孩子可能喝多了，就盯着阿哲女友看。阿哲女友开始并不在意，但是过了一会儿，那男孩竟然端着酒杯来给她敬酒了。她不知所措，只好求助于在一旁与其他人吆五喝六的阿哲。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

喝得正起兴的阿哲，回头看到那男孩子离自己女友非常近，又看到他敬酒的架势，顿时就来了火气，骂道："这是我女朋友，你想干吗？"

对方也不甘示弱，挑衅地说："是你的又怎么样，说不定等会儿就成我的了。"

听到这话，阿哲"呼"地拿起桌子上的酒瓶，幸好有人拦着，不然对方真要头破血流了。大家都劝着："算了算了，这是在婚礼上呢！"

阿哲忍不了这口气，他把酒瓶里的酒往肚子里灌，眼睛都红了，眼看一场恶斗在所难免。那个挑衅的男孩这下子知道自己犯错了，看到阿哲仇恨的眼光，他的酒醒了一大半，赶紧往旁边开溜。

阿哲不放过他，又冲过去抓住他的胳膊。男孩知道自己不是对手，赶紧道歉："对不起啊，我是喝醉了。"阿哲嘴里骂着，照着对方额头就是一拳。顿时，整个婚宴上的人都注意到了这桌的动静。

新郎急匆匆赶来，看到这场面，也没有说什么，直接给阿哲敬酒了。在旁人的劝说下，阿哲这才作罢。但是从那之后，这位同事与阿哲的关系一落千丈。

俗话说："小酒怡情，猛酒伤身。"饭局中最怕的就是借着酒劲闹事的人。他们平时眼里揉不得半点沙子，到了饭局中喝了猛酒更是容易火气冲天。这样的人在饭局中总是惹是生非的角色，破坏饭局气氛，伤害大家的感情，又怎会获得友情呢！

要想赢得他人的尊重，就要做好自己。自己做好了，就会获得他人的认可，交到朋友。罗斯福说过："成功公式中，最重要的一项因素是与人相处。"

所以，从某种意义上讲，宽恕是获得友谊、积累人气的一个重要途径、一种不可缺少的手段。如果在饭局中遇到一些不顺心的事，何不能原谅就原谅，能宽恕就宽恕，一醉解千"仇"呢！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6

饭后不要只管跑，嘘寒问暖不能少

一场饭局，把酒喝好很重要，更重要的是把交情谈好。谈好交情，要体现在话语中，还要体现在行动中。对客人热情，要一以贯之，而不能在饭局结束的关键时刻忽视客人。酒足人散，交情千万不能也散了。

当然，大多数情况下，人们不会白白请客，被请的人也不会白白跟你上饭桌。到了饭局结束的时候，大家都会想一下，这顿饭有没有起到自己想要的作用，有没有达到各自的目的？作为请客的人，你要明白，人际关系是一场持久战，不管这次饭局是否为自己谋取到利益，它都是其中一小段战斗，必定能起到一定作用的。作好饭局的每一个细节，最后一步不能把话说得太绝，把气氛搞得太僵，一定要给大家留有余地，以备日后的长期合作或者有机会之后的合作。

所以，离开饭局这最后一步，关系到请客人与被请人下一步的路是否能越走越近。好不容易建好的高楼，不要在封顶的时候出了纰漏。要想达到“人已离席，交情未散”的境界，就要掌握离席的技巧，留下更多情谊。

◆诚意，要从头到尾体现

不要在请客的时候热情万分，等到离席时，因感觉客人没帮自己办成事，或因结账、打电话等事情耽搁而忽视了客人，从而给客人留下虎头蛇尾的印象。

王斌请一个生意场上的朋友吃饭，希望与他达成合作。由于与这个客户不是很熟，王斌更加注意饭局中的每一个细节，而且对客户十分诚恳。所以，席间他们喝得高兴，聊得也十分愉快。

到了结账的时候，由于酒店人太多，服务员一时顾不过来。王斌着急了，连

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

喊了好几次服务员，都没有喊到。一气之下，王斌来到吧台质问:“你们是怎么回事，还做不做生意了？”吧台服务员正忙，便没好气地回答：“我们做我们的，你们吃你们的，叫什么叫！”就这样起了争执。

王斌在与服务员争执时，完全忘记了旁边的客户。客户耐心等了一会儿，也不见王斌那边结束。这时候他刚好接到一个电话，便向争吵得脸红脖子粗的王斌打了一个招呼，匆匆走了。

吵完了，王斌气还是没消。他突然想到客户自己走了，害怕事情没谈成，就赶紧打了电话过去，客户说：“没关系，以后有机会再说。”而这个“机会”再也没来到。就因为离席时结账这一件小事，王斌丢失了一个客户，真是得不偿失。

◆细节很重要

正式宴会上，在工作问题谈妥之后，主人和客人都可以提议终止饭局。客人可能有事却不好表达，主人就应该多注意客人的言行举止，比如客人长时间地沉默无语，或是反复地看表，都是在向主人发出“用餐可以到此结束”的信号。这时候主人要见机行事，主动提议结束饭局。选择离席的时间看似小事，却非常重要，如果到了该走的时候你还迟迟不走，或者不该走的时候做出了准备离席的动作，都会让他人非常尴尬，从而对你心生不满。

饭局礼仪从头到尾都要注意，离席的时候要让身份高者、年长者和妇女先走。离开餐桌时，最好把椅子再挪回原处。当身边有人经过时，不要突然起身离席，以免碰到人，打翻茶水、菜肴，显得失礼又尴尬。

◆说好最后几句话

告别语有时候会起到前后照应、起死回生的效果，加深对方对你的印象。如果能说好告别语，会使对方感到意犹未尽，从而期待能与你“再续前席”。

饭局结束后，如果时间不是很晚，客人也不赶时间，就不必急着离开，可以逗留一会儿，再聊聊天、喝杯茶。经过饭局中的交谈，趁最后的时间用含蓄的话试探一下。

在送客的时候，一些客套话还是免不了的。真挚的话语会让对方觉得亲切。

一场完美的饭局，顺利地进行到最后并不容易，到了收局的时候不可有丝毫的疏忽大意，要力求宾主尽欢，切忌因小失大。离席时，尽量做到细节完美，任何可以留住情谊、加深情谊的地方都不能错过。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

抢先付账，舍得小钱才能赚得大人脉

买单，在饭局这个交际场合是举重若轻的一步。买单能体现一个人的气度与胸怀，或大方或小气，一目了然。

其实，饭局就是人际关系上的一种投资。主动买单就像是一次下注。虽然赌注有时候还是会输，但眼光放长远一点，说不定“无心插柳柳成荫”，在将来你需要的时候，也许就会给你可观的回报。

然而，有些人总是精于算计，担心自己吃亏。虽然天下熙熙皆为利来，但斤斤计较的人是不会有所成就的。要想得到，首先得付出，永不吃亏是不可能的。懂得吃亏的人，给人以大度的印象，从而令人尊敬，好人缘就这样轻易得到。所以，我们可以发现，凡是那些取得了大成就的人，无一不是胸怀宽广又能吃亏的人。而那些斤斤计较、心胸狭窄的人，一生大都无所作为。

邵女士是一位私企老板，她没有文化，没有背景，从摆地摊开始，逐渐开起了自己的服装厂，而且生意越做越大。

有人问邵女士：“你的经营之道是什么？”她脱口回答：“吃亏是福。”

与合作者一起时，邵女士往往只拿小头，把大头让给对方。如此一来，凡是与她合作过一次的人，都愿意与她继续合作，而且还会介绍一些朋友，再扩大到朋友的朋友，也都成了她的客户。

对待顾客，邵女士告诫经销商：“要把顾客奉为上帝，宁愿少赚点钱，也决不让顾客吃亏。”

从一时看，邵女士是吃亏的，但是从长期、总体看，她收到了可观的回报。所以，邵女士相信“吃亏是福”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有舍才有得，只有舍得付出，才有可能得到回报。虽然付出不一定总能得到回报，但不付出是绝对不可能有回报的。要想成就大事，就要舍得吃点小亏。舍得小钱，才会赚得好人缘。

孙平是一家保险公司的区域经理，他做事勤恳，深得上司喜爱。一次，上司的朋友——某集团的赵副董事长给员工买了孙平公司的保险。一来为了感谢赵董，二来也为增进友谊，上司便请赵董吃饭。上司带上了孙平，也算给孙平一个扩大交际面的机会。

在去酒店时，孙平想，两个职务都比自己高的人请吃饭，肯定是他们中间的一个人请客，他只需跟着享用美餐就好了。所以，他在饭局中放开肚皮大吃大喝，吃完抹抹嘴，什么都不管。结账的时候，两位成功人士为抢着付账而争论不已，孙平在一边心安理得地等。

回到公司，上司就把孙平大骂了一顿："你为什么不买单？" 孙平愣了，为什么要自己买单呢？他们两个职务高、收入高，更何况这次饭局又不是他请客，无论如何，都找不到由他买单的理由。于是他说："我哪请得起啊！"

上司对孙平很失望，他说："每个圈子都有它的游戏规则，如果你只接受不付出，就很难找到你的位置。就像一场饭局，他人不在乎你请他吃多好多贵的东西，在乎的是你的态度和诚意，明白吗？这顿饭中你坐在那儿只顾吃喝，没有买单，赵董只会把你当作我的司机，怎么会看重你呢？将来你怎会有机会与他合作呢？你记住，今后参加饭局，都要养成主动买单的习惯。如果确实不需要由你来买单，别人一定会把钱给你塞回去。所以不必担心会花冤枉钱。即便你真的买单了，花掉了一整月的薪水，那又能怎样呢？至少展现了你的大方、你的风度，赢得了别人的尊敬……"

买单的学问，就是舍与得的学问。要想成功，就要先学会付出。在坐满强者的饭局中，有所求的弱者是最应该买单的人，因为，只有这样，他人才会重视你。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好饭局是设计出来的

饭局不是简单地请客吃饭，设宴做局有学问——

如何把人请到你的酒桌上？

宴前有哪些准备工作？

饭局中的礼仪你了解多少？

如何看人下菜碟？

饮酒劝酒有什么学问？

怎样才能把饭局中的话说到位？

你是否了解饭局中的心理操纵术？

你又知道多少饭局中的应酬潜规则？

…………

要做好饭局这个局，先从阅读本书开始！

上架建议：人际交往

ISBN 978-7-5454-1388-5



定价：35.00元